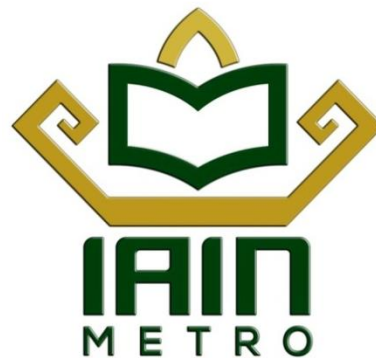


SKRIPSI

ANALISIS PILIHAN MENABUNG PEDAGANG PASAR PEKALONGAN ANTARA LEMBAGA KEUANGAN KONVENSIONAL DAN LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH (Study Kasus Pedagang Pekalongan)

Oleh:

**NUR RIFA'I
NPM. 1502100198**



**Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1441 H / 2020 M**

**ANALISIS PILIHAN MENABUNG PEDAGANG PASAR
PEKALONGAN ANTARA LEMBAGA KEUANGAN
KONVENSIONAL DAN LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH
(Study Kasus Pedagang Pekalongan)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

NUR RIFA'I
NPM. 1502100198

Pembimbing I : H. Nawa Angkasa, SH, MA
Pembimbing II : Dharma Setyawan, MA

Jurusan S1 Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
1441 H / 2020 M**

HALAMAN PERSETUJUAN


Judul Skripsi : ANALISIS PILIHAN MENABUNG PEDAGANG
PASAR PEKALONGAN ANTARA LEMBAGA
KEUANGAN KONVENSIONAL DAN LEMBAGA
KEUANGAN SYARIAH (STUDY KASUS PEDAGANG
PASAR PEKALONGAN)

Nama : NUR RIFAI
NPM : 1502100198
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1 PBS)

MENYETUJUI

Sudah dapat kami setuju untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Pembimbing I



Nawa Angkasa, SH, MA
NIP. 19671025 200003 1 003

Metro, Desember 2019
Pembimbing II



Dharma Setyawan, M.A.
NIP. 198805292015031005

NOTA DINAS

Nomor : -
Lampiran : 1 (satu) Berkas
Perihal : Untuk Dimunaqsyahkan

Kepada Yth.,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro
di-

Tempat

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Setelah kami mengadakan pemeriksaan, bimbingan dan perbaikan seperlunya, maka skripsi saudara:

Nama : NUR RIFAI
NPM : 1502100198
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : S1 Perbankan Syariah (S1 PBS)
Judul : ANALISIS PILIHAN MENABUNG PEDAGANG PASAR
PEKALONGAN ANTARA LEMBAGA KEUANGAN
KONVENSIONAL DAN LEMBAGA KEUANGAN
SYARIAH (STUDY KASUS PEDAGANG PASAR
PEKALONGAN)

Sudah dapat kami setuju dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro untuk dimunaqsyahkan.

Demikianlah harapan kami dan atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

Rembimbing I



Nawa Angkasa, SH, MA
NIP. 19671025 200003 1 003

Metro, Desember 2019
Pembimbing II



Dharsma Setyawan, M.A.
NIP. 198805292015031005



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI

No: 0183 /In.20.3 /D /PP.00.1 /01 /2020

Skripsi dengan judul: ANALISIS PILIHAN MENABUNG PEDAGANG PASAR PEKALONGAN ANTARA LEMBAGA KEUANGAN KONVENSIIONAL DAN LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH (STUDY KASUS PEDAGANG PASAR PEKALONGAN), disusun oleh NUR RIFAI, NPM. 1502100198, Jurusan S1 Perbankan Syariah (S1 PBS), telah dimunaqsyahkan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Senin, 06 Januari 2020.

Metro, 14 Januari 2020

TIM PENGUJI

Ketua/Moderator : H.Nawa Angkasa, SH.MA

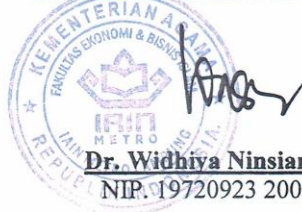
Penguji I : Nizaruddin, S.Ag, MH.

Penguji II : Dharma Setyawan, MA

Sekretaris : Agus Trioni Nawa, M,Pd



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 19720923 200003 2 002

ABSTRAK
ANALISIS PILIHAN MENABUNG PEDAGANG PASAR
PEKALONGAN ANTARA LEMBAGA KEUANGAN
KONVENSIONAL DAN LEMBAGA KEUANGAN SYARIAH
(Study Kasus Pedagang Pekalongan)

Oleh:

NUR RIFA'I
NPM. 1502100198

Lembaga keuangan konvensional merupakan lembaga keuangan yang tugasnya menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat menggunakan unsur bunga dalam operasionalnya. Lembaga keuangan syariah adalah lembaga keuangan dimana seluruh aktivitasnya dijalankan berdasarkan etika dan prinsip Islam.

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), dan bersifat deskriptif kualitatif dengan menggunakan teknik wawancara yang bertujuan untuk mendeskripsikan analisis pilihan menabung pedagang pasar pekalongan antara lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh tentang analisis pilihan menabung pedagang pasar pekalongan antara lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah adalah bahwa sebagian besar pedagang mengatakan bahwa menabung di lembaga keuangan syariah merupakan kemudahan dalam bertransaksi serta layanan jemput bola menjadi perbedaan antara LKS dengan LKK.

ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nur Rifai
NPM : 1502100198
Jurusan : S1 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah asli hasil penelitian saya, kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka

Metro, Januari 2020

Yang menyatakan



Nur Rifai

NPM.1502100198

PERSEMBAHAN

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT yang telah melimpahkan karunia dan hidayahnya, maka saya mempersembahkan karya ini kepada:

1. Kedua orang tuaku tercinta, Ibu Suprihatin dan Bapak suyatno yang selalu mencurahkan kasih sayangnya, perhatiannya, kesabaran dan selalu memberikan semangat serta tidak kenal lelah mendoakan untuk keberhasilan anak-anaknya sejak kecil hingga sekarang.
2. Dosen pembimbing skripsiku Bapak H. Nawa Angkasa, SH, MA dan Bapak Dharma Setiyawan MA yang selalu memberikan bimbingan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
3. Sahabat Resimen Mahasiswa dan Nurul Hidayah yang sudah memberikan banyak motivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Almamater IAIN Metro yang menjadi tempat peneliti menuntut ilmu dan memperdalam ilmu Perbankan Syariah .
5. Sahabat-sahabat seperjuangan (para pejuang skripsi) yang selalu memberikan dukungan dan bantuan yang tak ternilai harganya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayah dan inayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian proposal ini. Penelitian proposal ini adalah sebagai salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Dalam upaya penyelesaian skripsi ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAIN Metro,
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Ibu Reonika Puspita Sari, M.E.Sy, selaku ketua Jurusan S1 Perbankan Syariah
4. Bapak H. Nawa Angkasa, SH, MA, selaku Pembimbing I, yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
5. Bapak Dharma Setyawan, MA, selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan yang sangat berharga kepada peneliti.
6. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama peneliti menempuh pendidikan.

Kritik dan saran demi perbaikan proposal ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan kelapangan dada. Dan akhirnya semoga skripsi ini kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu Perbankan Syariah .

Metro, Januari 2020
Peneliti,



Nur Rifa'i
NPM. 1502100198

DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
NOTA DINAS	iv
HALAMAN ABSTRAK	v
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pertanyaan Penelitian	8
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	8
D. Penelitian Relevan	9
BAB II LANDASAN TEORI	12
A. Perilaku Konsumen	12
1. Pengertian Perilaku Konsumen	12
2. Metode Keputusan Konsumen	13
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Konsumen....	14
4. Motif Pembelian Konsumen.....	17
B. Lembaga Keuangan Konvensional.....	17
1. Pengertian Bank.....	17
2. Tugas Bank Umum.....	19
C. Lembaga Keuangan Syariah.....	22
1. Pengertian LKS	22
2. Dasar Hukum LKS.....	23

3. Sistim Oprasional LKS	25
4. Produk LKS.....	27
BAB III METODE PENELITIAN	36
A. Jenis dan Sifat Penelitian.....	36
B. Sumber Data	37
C. Teknik Pengumpulan Data	39
D. Teknik Analisa Data	41
BAB IV PEMBAHASAN	42
A. Sejarah Pasar Pekalongan	42
B. Profil Pasar Pekalongan	43
C. Profil LKS	47
D. Analisis Pilihan Menabung Pedagang Pasar Pekalongan	51
BAB V PENUTUP.....	77
A. Kesimpulan	77
B. Saran	77
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel	hal
4.1 data pedagang pasar pekalongan yang menggunakan layanan Lembaga keuangan.....	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar	hal
4.1 Pasar pekalongan.....	44

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan
2. Alat Pengumpul Data
3. Outline
4. Surat Research
5. Surat Tugas
6. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
7. Foto-Foto Penelitian
8. Surat Keterangan Bebas Pustaka

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia dalam kehidupan sehari-hari selalu berhubungan dengan kegiatan ekonomi, dari mulai awal beraktivitas hingga malam hari ketika kita istirahat dan berhenti dari semua aktivitas. Namun sesuai perkembangan zaman pada saat ini masyarakat dituntut untuk bersikap pintar cermat serta efektif dalam memilih produk yang diinginkan. Seorang petani miskin misalnya, ia harus mengambil keputusan apakah akan memasak nasi dari persediaan berasnya yang hanya cukup untuk menghidupi keluarganya setengah bulan atau menukarnya dengan gapek yang dapat mempertahankan hidup dirinya beserta keluarganya selama satu bulan.¹

Kegiatan perekonomian suatu negara selalu berkaitan dengan lalu lintas pembayaran uang, dimana industri perbankan mempunyai peranan yang sangat strategis, yakni sebagai urat nadi sistem perekonomian.² Industri keuangan syariah merupakan salah satu unsur penting dalam pelaksanaan pembangunan yang mempunyai peranan untuk kelancaran kegiatan ekonomi, dilihat dari perkembangan saat ini, bahwa industri perbankan syariah sangat dibutuhkan oleh masyarakat untuk memperoleh dana.³ Kelancaran kegiatan ekonomi perbankan syariah juga harus pandai dalam pemasaran produk,

¹ Eko Suprayitno, *Ekonomi Mikro Perspektif Islam*, (Malang: UIN Malang Pers, 2008), 1

² Dita Pratiwi, "Analisis Minat Menabung Masyarakat", dalam *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, Vol. 1 No. 1, 2012, 61

³ Roni Andespa, "Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah", dalam *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*, Vol. 2, No. 1, 2007, 1

pemasaran sendiri adalah upaya pengenalan produk kepada setiap pelanggan secara lebih dekat yang menghasilkan komunikasi yang bertujuan menguntungkan kedua belah pihak.⁴

Tentu saja dengan adanya lembaga keuangan yang sekarang ini banyak berkembang dimasyarakat, masyarakat harus pandai memilih supaya tidak terjerumus ke lembaga yang salah, masyarakat harus menyikapi dan memanfaatkannya, yang dimaksud menyikapi dan memanfaatkannya adalah berani bertanggung jawab setelah menggunakannya. Contohnya saja ketika seseorang meminjamkan sesuatu pada suatu lembaga keuangan konvensional yang akan terjadi adalah masyarakat tersebut harus mengangsur pembayaran sesuai persyaratan yang telah disetujui bersama. Dan ketika tidak mampu melakukan angsuran pembayaran maka akan ada sanksi seperti surat peringatan bahkan sampai menyita jaminan. Hal inilah yang membuat sebagian masyarakat enggan menggunakan jasa lembaga keuangan karena mereka menganggap tidak mampu untuk melunasinya. Urgensi bisnis tidak bisa dipandang sebelah mata bisnis selalu memegang peran vital di dalam kehidupan sosial dan ekonomi manusia sepanjang masa.⁵ Berdasarkan hasil survei media Indonesia yang menunjukkan bahwa 60 juta orang tidak mau menabung di bank konvensional, maka hal ini menjadi peluang bagi bank syariah untuk mengembangkan perbankan syariah di Indonesia.⁶ Selanjutnya apa itu lembaga keuangan? Lembaga keuangan adalah setiap setiap

⁴ Roni Marlius, "Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa Terhadap Minat Nasabah dalam Menabung", Jurnal, Vol. 3 No. 1, April 2016, 14

⁵ Mustaq Ahmad, *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta: Pustaka Al Kausar, 2001), 1

⁶ Muhamad Abdallah, "Analisis Minat Menabung Pada Bank Syariah", dalam Jurnal Ekonomi dan Keuangan, Vol. 3 No. 7, 1999, 437

perusahaan yang kegiatan usahanya berkaitan dengan keuangan. Kegiatan usaha lembaga keuangan dapat berupa menghimpun dana dengan menawarkan berbagai produk atau melakukan kegiatan menghimpun dana dan menyalurkan dana sekaligus, dimana kegiatan usaha lembaga keuangan diperuntukan bagi investasi perusahaan, kegiatan konsumsi, dan kegiatan distribusi barang dan jasa.⁷

Sesuai dengan sistem keuangan yang ada, maka dalam operasionalnya lembaga keuangan dapat berbentuk lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah.

Lembaga keuangan konvensional atau disini yang kita bahas adalah bank yang menurut falsafat menggunakan atas dasar bunga serta sistem operasionalnya yang dilaksanakan setiap dana masyarakat berupa simpanan harus dibayar bunganya pada saat jatuh tempo serta penyaluran penyaluran pada sektor yang menguntungkan, tidak memperhitungkan aspek halal ataupun haram.⁸ Adapun fungsi utama bank yaitu menghimpun dana dari tabungan masyarakat, menyediakan dana untuk dipinjamkan(kredit), serta menyediakan jasa lalu lintas pembayaran.⁹

Lembaga keuangan syariah merupakan suatu lembaga intermediasi yang menyediakan jasa keuangan dimana seluruh aktivitasnya dijalankan berdasarkan etika dan prinsip Islam.¹⁰ Disaat ini masyarakat Indonesia sudah

⁷ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2009), 29.

⁸ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonisia, 2005),

⁹ Herman Darmawi, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2012), 1.

¹⁰ Haroni Doli H, "Analisis Minat Menabung Masyarakat Pada Bank Muamalat", dalam *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, Vol. 1. No 1 Desember 2012, 61

mulai melihat sistem perbankan dan keuangan syariah sebagai alternatif yang baru yang handal. Semuanya dilatarbelakangi oleh kemampuan sistem perbankan syariah di dalam menghadapi krisis global yang terjadi, meskipun di tengah kondisi keuangan yang belum membaik dari tahun 2011, namun perkembangan perbankan syariah tidak terpengaruh kondisi tersebut.¹¹ Perkembangan yang pesat dalam dunia perbankan saat ini ditandai dengan banyaknya bank syariah yang bermunculan. Banyaknya bank syariah yang ada, menuntut bank konvensional untuk lebih peka terhadap kebutuhan maupun perilaku nasabah sehingga nasabah tidak pindah ke bank syariah.¹²

Selanjutnya pada lembaga keuangan syariah kita mengenal yang namanya BMT. Baitul Mal wa Tanwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *bait al-mal wa altanwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil kebawah dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya.¹³

Dimasa sekarang ini lembaga keuangan syariah mulai bersaing dengan lembaga keuangan konvensional salah satunya adalah lembaga keuangan yang bergerak dalam usaha mikro seperti Baitul Mal wa Tanwil. Kerena Baitul Mal wa Tanwil merupakan sistem keuangan yang lebih sesuai dengan kondisi usaha mikro dan sesuai dengan syariah.

¹¹Wirdayani Wahab, "Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah", dalam jurnal ekonomi bisnis Islam, Volume 1, No. 2, Juli 2016, 1

¹² Tri Astuti, "Pengaruh Persepsi Nasabah Tentang Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah", dalam Jurnal Nominal, Volume II Nomor I, 2013, 184

¹³ Nurul Huda, *Baitul Mal wa Tanwil*, (Jakarta: Amzah, 2016), 35.

Banyak yang mengatakan pasar syariah adalah pasar yang emosional sedangkan pasar konvensional adalah pasar yang rasional. Maksudnya orang tertarik untuk bisnis pada pasar syariah karena alasan keagamaan (dalam hal ini agama Islam) yang lebih bersikap, bukan karena ingin mendapatkan keuntungan finansial yang bersifat rasional. Sebaliknya pada pasar konvensional atau non-syariah, orang ingin mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya, tanpa perlu peduli apakah bisnis yang digelutinya tersebut mungkin menyimpang atau bertentangan dengan ajaran Islam.¹⁴ Walaupun masyarakat jeli sebenarnya pasar syariah dan pasar konvensional sama-sama memiliki kelebihan dan kekurangan. Dalam hal ini tergantung masyarakat yang menggunakan dan menentukan akan menggunakan jasa konvensional atau syariah. Tak sedikit dari masyarakat yang memilih keduanya untuk digunakan demi kepentingan dalam jasa keuangan.

Dengan berkembangnya lembaga keuangan syariah ini, khususnya pada Baitul Mal wa Tanwil membuat masyarakat memiliki banyak opsi untuk memilih dan menggunakan jasa keuangan dalam melakukan kegiatan usaha terutama masyarakat yang memiliki usaha mikro. Dalam menjalankan setiap usaha tentu dibutuhkan dana atau modal usaha. Baitul Mal wa Tanwil saat ini memiliki banyak sekali tempat dimasyarakat sebagai alternatif layanan bank konvensional tak lepas dari peran dari bidang pemasaran. Dengan adanya marketing pada salah satu instansi salah satunya BMT masyarakat jadi tahu

¹⁴ *Ibid.*, 195

dan mengenal sistem yang digunakan dan menumbuhkan minat masyarakat untuk menggunakan layanan lembaga keuangan syariah.

Dewan pengawas syariah (DPS) sendiri bertugas mengawasi setiap kegiatan yang dilaksanakan oleh lembaga keuangan syariah yang diantaranya BMT, koperasi syariah, reksadana syariah, pegadaian syariah, pasar modal syariah, pasar uang syariah dan dana pensiun. agar tetap dalam koridor hukum Islam. Kita tahu bahwa sekarang ini isu riba yang menjadikan Lembaga Keuangan Syariah berkembang sangat pesat. Karena sistem yang diterapkan adalah prinsip Syariah, prinsip Syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk menyimpan dana atau pembiayaan usaha dan kegiatan lainnya yang dikatakan syariah, antara lain pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil.¹⁵

Keputusan antara memilih menabung di lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan konvensional para pedagang dipasar pekalongan ini dipengaruhi oleh perilaku masyarakat yaitu pengaruh lingkungan yang terdiri dari budaya, kelas sosial, keluarga dan situasi. Kemudian yang kedua yaitu perbedaan dan pengaruh individu terdiri dari motivasi dan keterlibatan, pengetahuan sikap, kepribadian dan gaya hidup. Dan yang terakhir yaitu proses psikologis terdiri dari pengolahan informasi, pembelajaran, perubahan sikap dan perilaku. Ketiga faktor di atas adalah yang mempengaruhi pedagang dalam mengambil keputusan.

¹⁵ Zainudin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), 5

Berdasarkan wawancara awal yang dilakukan dengan pedagang dan bersinggungan langsung dengan lembaga keuangan diperoleh data bahwa untuk mengembangkan setiap usahanya, pedagang pada awalnya hanya mengandalkan dari apa yang mereka jual dan keuntungan yang mereka dapatkan. Jadi untuk mengembangkan setiap ushanya mereka cukup kesulitan karena keterbatasan modal usaha. Namun dengan kenyataan yang ada sekarang masyarakat sudah berani untuk meminjam modal usaha kepada lembaga keuangan demi mengembangkan usahanya.

Kehadiran lembaga keuangan syariah beberapa tahun ini mulai diminati masyarakat. Tidak sedikit masyarakat dari bank konvensional yang menggunakan jasa lembaga keuangan syariah sebagai alternatif layanan untuk menjalankan kegiatan ekonominya. Dengan adanya LKS ini khususnya BMT membuat pedagang pasar pekalongan memilih meminjam dan menabung di BMT, walaupun itu masih dalam skala kecil dan jika menggunakan skala besar menggunakan jasa bank konvensional.¹⁶

Begitupun wawancara yang dilakukan peneliti kepada pedagang sayuran yang ada dipasar pekalongan, peneliti melakukan survei dan mewawancarai bapak sukasmanto selaku pedagang sayuran di pasar pekalongan, ia menerangkan bahwa kebanyakan pedagang yang ada dipasar pekalongan menabung di LKS, dengan alasan karena lokasi LKS dekat dengan tempat mereka bekerja dan juga pihak lembaga datang hampir setiap hari tanpa harus anggota datang ke kantor , beda halnya dengan menabung di bank

¹⁶ Ibu Reni, Pedagang Baju Pasar Pekalongan Pengguna Layanan Bank Konvensional, wawancara pada *survey*, tanggal 27 April 2019

konvensional mereka harus datang ke bank dan harus menabung dengan jumlah banyak serta belum lagi harus mengantri ucap bapak sukasmanto selaku pengguna layanan BMT Mentari.¹⁷

Berdasarkan penjelasan di atas, maka penulis tertarik untuk memilih meneliti “analisis pilihan menabung pedagang pasar pekalongan antara lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah dipasar Pekalongan”.

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, maka dapat dirumuskan masalah dalam penelitian ini, yaitu: “bagaimana analisis pilihan menabung pedagang pasar Pekalongan antara lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan konvensional dipasar Pekalongan?”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pertanyaan penelitian di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana analisis pilihan menabung pedagang pasar Pekalongan antara lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan konvensional dipasar Pekalongan?.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini dapat dilaksanakan dan permasalahan dapat terjawab dengan baik maka hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna baik

¹⁷ Bapak Sukasmanto, Pemilik Warung Sayuran Pengguna Layanan BMT Mentari, wawancara pada *survey*, tanggal 27 April 2019

secara teoritis maupun praktis adapun manfaat yang ingin diperoleh dalam penelitian ini antara lain.

a. Manfaat teoritis

Secara tertulis penelitian ini diharapkan dapat memperkaya ilmu pengetahuan dan wawasan khususnya yang berkaitan dengan analisis pilihan menabung pedagang pasar pekalongan antara Lembaga keuangan syariah dan Lembaga Keuangan Konvensional di pasar Pekalongan.

a) Manfaat praktis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pembaca serta dijadikan sebagai suatu informasi pada masyarakat mengenai analisis pilihan menabung pedagang pasar pekalongan antara Lembaga keuangan syariah dan Lembaga Keuangan Konvensional di pasar Pekalongan.

D. Penelitian Relevan

Penelitian relevan merupakan penjelasan singkat mengenai penelitian terdahulu (*prior research*) yang berisi tentang uraian persoalan yang akan di kaji. Terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan permasalahan yang diangkat dalam pembahasan atau penelitian ini. Oleh karena itu, dalam kajian ini, peneliti memaparkan skripsi terkait dengan pembahasan peneliti.

Peneliti melakukan penelusuran dipergustakaan digital dengan menemukan beberapa skripsi yang secara umum berkaitan dengan penelitian ini, yaitu:

Pertama, skripsi yang berjudul FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MASYARAKAT MEMILIH BMT (Studi Kasus di Kampung Astomulyo Kecamatan Punggur Lampung Tengah)¹⁸ karya Muhamad Adi Sodik, menjelaskan bahwa faktor yang mempengaruhi masyarakat kampung astomulyo memilih BMT adalah mereka menggunakan jasa lembaga keuangan tersebut berdasarkan kebutuhannya masing-masing sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Dari hasil wawancara dengan ibu Ningsih selaku warga kampung astomulyo dan berprofesi sebagai pemilik usaha konter hanpone yang menggunakan jasa BMT mengatakan, memakai jasa BMT untuk melatih anaknya belajar menabung,

Kedua, skripsi yang berjudul FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEPUTUSAN PEDAGANG DALAM MEMILIH LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH DAN MEMILIH PRODUK PEMBIAYAAN *MUSYARAKAH* (study kasus di BMT Sabilil Mutaqin Tanggamus)¹⁹, karya Via Indriani, menjelaskan bahwa persepsi pedagang dalam memilih BMT Sabilul Muttaqin dan menggunakan produk pembiayaan *musyarakah* yang memiliki manfaat dan keuntungan dibandingkan dengan produk pembiayaan pada Bank Konvensional, serta memberikan kepuasan dalam pelayanan prosedur pembiayaan dengan cepat dan mudah. Sehingga keuntungan dan kepuasan yang diberikan BMT Sabilul Mutaqin dapat mempengaruhi

¹⁸ Muhamad Adi Sodik, "Faktor yang Mempengaruhi Masyarakat Memilih BMT", Tugas Akhir, (Metro: STAIN Metro 2010)

¹⁹ Via Indriani, "Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pedagang dalam Memilih Lembaga Keuangan Syariah Mikro dan Memilih Produk Pembiayaan *Musyarakah*", Skripsi, (UIN Raden Intan Lampung 2018)

keputusan pedagang dalam memilih produk pembiayaan *musyarakah* pada BMT Sabilil Mutaqin Tanggamus.

Berdasarkan kedua penelitian terdahulu tersebut terdapat persamaan yaitu masyarakat baik yang ada di pungkur maupun pedagang yang ada di Tanggamus sama-sama menggunakan layanan dari Lembaga Keuangan Syariah dimana masyarakat menganggap bahwa layanan Lembaga Keuangan Syariah khususnya BMT bisa membuat masyarakat lebih cepat mendapatkan modal usaha dan jika menabungpun masyarakat tidak perlu datang ke lembaga tersebut, adapun perbedaan dengan peneliti yaitu tempat penelitian dan juga produk yang dipilih masyarakat, tetapi sama-sama mengkaji tentang faktor yang mempengaruhi masyarakat memilih BMT dan juga produk yang ada di BMT.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Perilaku Konsumen

1. Pengertian Perilaku Konsumen

Menurut Gerald Zalman dan Melanie Wellendorf perilaku konsumen merupakan tindakan-tindakan, proses, dan hubungan sosial yang dilakukan individu, kelompok, dan organisasi dalam mendapatkan, menggunakan suatu produk atau lainnya sebagai suatu akibat dari pengalamannya dengan produk, pelayanan, dan sumber-sumber lainnya.¹

Sedangkan pada pengertian lain mendefinisikan perilaku konsumen sebagai tahapan-tahapan langkah yang ditempuh dan dilakukan oleh seseorang atau individu atau kelompok orang dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginannya.²

Berdasarkan pengertian di atas dapat dijelaskan kembali bahwa perilaku konsumen adalah tindakan-tindakan yang dilakukan oleh individu, kelompok atau organisasi secara langsung yang berhubungan dengan proses pengambilan keputusan dalam mendapatkan dan menggunakan barang maupun jasa yang dapat dipengaruhi oleh lingkungan demi memenuhi kebutuhan.

4. ¹ Anwar Prabu Mankunegara, *Perilaku Konsumen*, (Bandung: PT Revika Aditama, 2005),

² *Ibid.*, 33

2. Metode Keputusan Konsumen

Model keputusan konsumen merupakan urutan-urutan proses yang lazim dijalani oleh setiap individu konsumen ketika mengambil keputusan membeli. Urutan-urutan tersebut meliputi masukan, proses, luaran. Pengambilan keputusan merupakan proses interaksi antara sikap afektif, sikap kognitif, sikap behavioral dengan faktor lingkungan dimana manusia melakukan penukaran dalam semua aspek kehidupan. Islam mempunyai ketentuan dan aturan tersendiri tentang eksistensi dan oprasi industri perbankan sehingga keridhoan Allah sebagai tujuan akhirnya dapat terwujud.³

Keputusan konsumen dalam membeli suatu produk, merangkum tiga tahapan proses yakni proses masuknya informasi, proses pertimbangan konsumen dalam membeli, dan diakhiri dengan proses pengambilan keputusan oleh konsumen. Dalam hal ini keputusan seorang konsumen tidak selalu dalam bentuk keputusan untuk membeli, melainkan juga keputusan untuk menunda membeli atau keputusan untuk tidak membeli sama sekali.⁴

Setelah melihat uraian di atas dapat dijelaskan kembali bahwa dalam mengambil keputusan yang dilakukan konsumen harus melalui 3 tahapan yaitu masukan (input), proses (process), dan keluaran (output). Pengambilan keputusan konsumen memiliki dua model yakni, keputsan tidak untuk membeli dan keputusan untuk membeli.

³ Evi Yupiter, "Analisis yang Mempengaruhi Nonmuslim Menjadi Anggota Bank Syariah", dalam Jurnal Ekonomi dan Keuangan, Vol. 1. No 1. Desember 2012, 48

⁴ *Ibid.*, 195

3. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategi untuk mengevaluasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. SWOT adalah singkatan dari Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman).

Analisis SWOT mengatur kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman utama anda kedalam daftar yang terorganisir dan biasanya disajikan dalam bilah kisi-kisi yang sederhana.

a. Kekuatan (Strength)

Kekuatan atau Strength adalah poin internal dan positif dari perusahaan anda. Ini adalah hal-hal yang berada dalam kendali anda. Contohnya adalah.

1. Proses bisnis apa yang berhasil?
2. Aset apa yang anda miliki di tim anda, seperti pengetahuan, pendidikan, jaringan, ketrampilan, dan reputasi?
3. Aset fisik apa yang anda miliki, seperti pelanggan, peralatan, teknologi, pendanaan, dan paten produk?
4. Apa keunggulan kompetitif yang anda miliki dibandingkan pesaing anda?

a. Kelemahan (Weaknesses)

Kelemahan adalah faktor negatif yang mengurangi kekuatan anda. Ini adalah hal-hal yang anda mungkin perlu tingkatkan agar menjadi lebih kompetitif.

1. Adakah hal-hal yang anda perlukan untuk bisnis menjadi lebih kompetitif?
 2. Proses bisnis apa yang perlu diperbaiki?
 3. Adakah ada aset berwujud yang dibutuhkan perusahaan anda, seperti pendanaan atau peralatan?
 4. Adakah ada celah di tim anda?
 5. Adakah jabatan anda ideal untuk menunjang kesuksesan anda?
- b. Peluang (Opportunities)

Peluang adalah faktor eksternal dalam lingkungan bisnis anda yang cenderung berkontribusi pada kesuksesan bisnis.

1. Adakah market bisnis anda berkembang dan apakah ada tren yang akan mendorong orang untuk membeli lebih banyak dari apa yang anda jual?
 2. Adakah cara atau event yang dapat dimanfaatkan perusahaan anda dalam menumbuhkan pengembangan bisnis?
 3. Adakah ada perubahan peraturan yang akan mempengaruhi perusahaan anda secara positif?
 4. Jika bisnis anda berkembang, apakah itu berarti pelanggan membutuhkan produk anda?
- c. Ancaman (Threats)

Ancaman adalah faktor eksternal yang tidak dapat anda kendalikan. Anda tetap harus mempertimbangkan hal ini untuk menempatkan rencana darurat dalam menangani asalah yang terjadi.

1. Adakah anda memiliki pesaing yang potensial yang dapat memasuki pasar anda?
2. Adakah pemasok akan selalu dapat memasok bahan baku yang anda butuhkan dengan harga yang cocok
3. Bisakah perkembangan di masa depan dalam teknologi merubah cara anda melakukan bisnis?

4. Apakah perilaku konsumen berubah dengan cara yang dapat berdampak negatif bagi bisnis anda?
5. Adakah tren pasar yang bisa menjamin ancaman?

4. Motif Pembelian Konsumen

Motif pembelian konsumen merupakan berbagai pertimbangan dan pengaruh yang mendorong orang untuk melakukan pembelian akan suatu produk. Motif pembelian dapat dibedakan atas:

- a. Motif pembelian terhadap produknya (*product motives*), yang meliputi semua pengaruh serta alasan yang menyebabkan seorang konsumen membeli produk tertentu.⁵ Berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa motif pembelian konsumen itu tergantung dari produk yang akan dibeli serta alasan-alasan kenapa membeli produk tersebut.
- b. Motif pembelian terhadap lokasi yang mudah dijangkau atau penyalur yang menjual produk itu (*patronage motives*), yang merupakan pertimbangan, yang menyebabkan seseorang konsumen membeli produk pada tempat tertentu.⁶ Berdasarkan penjelasan uraian di atas dapat diketahui bahwa motif pembelian konsumen dipengaruhi oleh tempat penjualan suatu produk.

B. Lembaga Keuangan Konvensional

1. Pengertian Bank

Lembaga keuangan konvensional atau disini yang kita bahas adalah bank yang menurut falsafat menggunakan atas dasar bunga serta

⁵ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), 83

⁶ Raina Linda Sari, "Analisis yang Mempengaruhi Nonmuslim Menjadi Nasabah di Bank Syariah Mandiri", dalam *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*. Vol 1. No 1. 2012, 50

sistem operasionalnya yang dilaksanakan setiap dana masyarakat berupa simpanan harus dibayar bunganya pada saat jatuh tempo serta penyaluran penyaluran pada sektor yang menguntungkan, tidak memperhitungkan aspek halal ataupun haram. Bank adalah salah satu badan usaha finansial yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat. Lembaga perbankan Indonesia terdiri atas Bank Sentral, Bank Umum, Bank Perkreditan Rakyat.⁷

Bank sentral adalah bank yang mempunyai tugas sebagai pengawas perbankan, sebagai otoriter bank sentral tidak melakukan usaha perbankan umum, dalam arti tidak menghimpun dana dari masyarakat dan tidak memberikan kredit kemasyarakat. Di Indonesia yang bertindak sebagai bank sentral adalah bank Indonesia.

Bank Umum adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang salah satu kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Bank Perkreditan Rakyat adalah bank yang melaksanakan kegiatannya secara konvensional atau prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak boleh memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Dalam penjelasan diatas Bank adalah suatu lembaga keuangan yang tugasnya menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan

⁷ Herman Darmawi, *manajemen perbankan*, (jakarta:PT bumi aksara,2012) 4

dan menyalurkan kembali dana kemasyarakat dalam bentuk kredit, dimana tujuannya adalah untuk mensejahterakan atau meningkatkan taraf hidup masyarakat.

2. Tugas Bank Umum

a. Menghimpun Dana Dari Tabungan Masyarakat

Bank memberikan jasa yang sangat penting bagi kelancaran perekonomian dengan memberikan fasilitas untuk menghimpun tabungan masyarakat untuk tujuan ekonomi dan sosial. Jika dipandang dari sudut ekonomi, hal itu berarti daya beli masyarakat penabung, untuk sementara dialihkan oleh perbankan dari konsumsi sekarang kepasar barang modal, pembangunan dan sarana umum lainnya. Dengan diinvestasikan tabungan itu kedalam pabrik, perumahan pembangunan sarana uum dan sebagainya.⁸

Dari uraian diatas tugas bank adalah melakukan penghimpunan dana dari masyarakat dan disalurkan ke perusahaan yang membutuhkan dana dari bank.

b. Memberikan Pinjaman (Kredit)

Fungsi utama bank umum adalah pemberian kredit kepada para peminjam. Dalam peminjaman kredit bank umum memberikan pelayanan sosial yang besar, karena melalui kegiatannya produksi dapat

⁸ *Ibid.*, 4

ditingkatkan. Investasi barang modal dapat diperluas dan pada akhirnya standar hidup yang lebih tinggi dapat tercapai.⁹

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan fungsi utama bank adalah melakukan peminjaman kepada masyarakat dalam bentuk kredit dimana dengan tujuan meningkatkan perekonomian dan meningkatkan usaha masyarakat supaya lebih baik.

c. Jasa Lalu Lintas pembayaran

Salah satu mekanisme pembayaran yang sangat penting adalah pembayar pindahbukuan dana, antar rekening nasabah dengan berbagai cara, fungsi ini menjadi lebih penting karena penggunaan cek, kartu kredit, dan teknologi elektronik seperti memindahkan uang dengan elektronik, ATM dan sebagainya.¹⁰

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa tugas bank umum adalah sebagai lalu lintas pembayaran dimana mekanisme pembayaran sekarang banyak yang menggunakan metode elektronik seperti halnya pembayaran melalui ATM.

d. Menciptakan Uang Giral

Bank umum diberikan hak oleh undang-undang untuk menciptakan dan menghancurkan uang giral dengan berbagai cara, uang giral adalah uang yang diterbitkan oleh bank umum dalam bentuk surat berharga dan dapat digunakan sebagai alat pembayaran yang sah, ada juga yang menyebutkan uang giral adalah uang yang disimpan pada rekening

⁹ *Ibid.*, 5

¹⁰ *Ibid.*, 5

koran diberbagai bank umum dan dapat digunakan untuk melakuakn suatu transaksi pembayaran yang sah dengan menggunakan media prantara seperti cek, giro, bilyet, atau perintah bayar dalam periode tertentu. Tidak seperti uang kartal jenis uang ini tidak bisa digunakan untuk transaksi sehari-hari secara bebas, namun sebagian orang menganggap jenis uang ini lebih praktis dan aman ketimbang uang kartal.¹¹

Dari uraian diatas telah dijelaskan mengenai uang giral, dimana bank umum bisa membuat uang giral yang bisa digunakan untuk bertransaksi namum tidak bisa digunakan transaksi dalam sehari-hari, uang giral merupakan uang yang digunakan untuk bertransaksi dalam bentuk cek, giro, bilyet, dan perintah bayar.

e. Menyediakan Fasilitas Untuk Perdagangan Luar Negeri

Perdagangan luar negeri mengharuskan pelayanan perbankan internasional, karena adanya perbedaan valuta antara satu negara dengan negara lain, untuk kepentingan ini pembeli dapat datang kebank umum devisa dan dengan cepat dan efisien mengatur jumlah valuta asing yang dibutuhkan.

Dari uraian diatas bisa kita lihat bahwa tugas bank umum juga sebagai fasilitas untuk perdagangan luar negeri dimana setiap orang asing yang mau menukar mata uang negara satu kenegara lain bisa

¹¹ *Ibid.*, 6

dilakukan dengan cara datang ke bank umum devisa guna menukar atau membeli mata uang yang dibutuhkan.

C. Lembaga Keuangan Syariah

1. Pengertian Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga keuangan syariah adalah sebuah lembaga yang yang sistim oprasionalnya berdasarkan prinsip-prinsip syariah islamiyah. Oprasional lembaga keuangan syariah harus terhindar dari riba, gharar dan maisir.

Tujuan utama mendirikan lembaga keuangan syariah adalah untuk menunaikan perintah Alloh dalam bidang ekonomi dan muamalah serta membebaskan masyarakat dari kegiatan yang dilarang agama islam.

Lembaga keuangan syariah menurut dewan syariah nasional adalah lembaga keuangan yang mengeluarkan produk keuangan syariah dan yang mendapat izin oprasional sebagai lembaga keuangan syariah.¹² Adapun prinsip oprasional lembaga keuangan syariah adalah

- a) Prinsip keadilan, yaitu prinsip berbagi keuntungan atas dasar penjualan yang sebenarnya berdasarkan kontribusi dan resiko masing-masing pihak.
- b) Prinsip kemitraan, yaitu prinsip kesetaraan diantara pihak yang terlibat dalam kerjasama. Posisi nasabah insvestor, dan penggunaan dana serta lembaga keuangan itu sendiri sejajar

¹² Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*(yogyakarta: ekonasia 2013) 29

sebagai mitra usaha yang saling bersinergi untuk memperoleh keuntungan.

- c) Prinsip transparansi, dalam hal ini sebuah LKS diharuskan memberikan laporan keuangan secara terbuka dan berkesinambungan kepada nasabah investor atau pihak-pihak yang terlibat agar dapat mengetahui kondisi dana yang sebenarnya.
- d) Prinsip universal, prinsip dimana LKS diharuskan memberikan layanan sesuai prinsip islam.

2. Dasar Hukum Lembaga Keuangan Syariah

a. Dasar Hukum Lembaga Keuangan Syariah

- 1. UU No 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.
- 2. UU No 10 Tahun 1998 tentang perankan diperluas menjadi kegiatan apapun dari bank berprinsip syariah.
- 3. UU No 23 Tahun 1999 tentang BI yang memberikan kemudahan dalam melaksanakan kebijakan moneter berdasarkan prinsip syariah.

b. Dasar Hukum LKS

Hukum syariah merupakan perintah Allah yang yang berhubungan dengan aksi atau tindakan semua muslim, seperti kewajiban, larangan, sunah, makruh atau mubah.¹³ Kesadaran bahwa menabung di bank syariah merupakan salah satu bentuk

¹³ Muhamad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), 30.

amalan dalam menjalankan syariat Islam membuat religius calon nasabah berpengaruh terhadap keputusan menabung di bank syariah.¹⁴

Dasar hukum LKS terdapat di dalam surat Al-Ma'arij (70) ayat 24-25:

Artinya: “dan pada harta-harta mereka terdapat hak untuk orang miskin yang meminta dan orang miskin yang tidak terdapat bagian, dan orang yang dalam hartanya tersedia bagian tertentu bagi orang miskin yang meminta dan yang tidak mempunyai bagian apa-apa” (yang tidak mau minta).(Q.S. Al-Ma'arif: 24-25)¹⁵

Hukum syariah merupakan perintah Allah yang yang berhubungan dengan aksi atau tindakan semua muslim, seperti kewajiban, larangan, sunah, makruh atau mubah. Ayat ini dijelaskan bahwasanya terdapat hak orang lain di dalam harta setiap orang. Dimana kita harus mengetahui apa saja hak-hak orang lain tersebut. Hak yang dimaksud adalah hak harta serta hak orang miskin yang meminta maupun yang diam tidak mau meminta.

c. Badan Hukum LKS

Lembaga Keuangan Syariah dapat didirikan dalam bentuk kelompok swadaya masyarakat atau koperasi.¹⁶

¹⁴ Eka Agustianingsih, “Analisis Faktor yang Mempengaruhi dalam Memilih Menabung di Bank Syariah”, dalam Jurnal Elektronik, Vol 5, 2013, 146

¹⁵ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: CV Diponegoro, 2005), 454

¹⁶ *Ibid.*, 116

1. KSM adalah kelompok swadaya masyarakat dengan mendapat surat keterangan Operasional dan PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha kecil).
2. Koperasi serba usaha atau koperasi syariah
3. Koperasi simpan pinjam syariah.

3. Sistem Operasional Lembaga Keuangan Syariah

1. Penghimpunan Dana (funding)

LKS dalam pelaksanaan tugasnya tidak terlepas dari penghimpunan dana dan penyaluran dana. Dua fungsi ini merupakan bagian dari fungsi manajemen LKS. Agar usaha LKS mejadi lebih berkembang pengurus harus memiliki kemampuan dan strategi pendanaan yang jitu. Dalam hal ini manajemen penghimpun, prinsip utama yang paling penting adalah bagaimana menimbulkan kepercayaan dari masyarakat terhadap LKS dan hal ini yang berkaitan erat dari kinerja.

LKS sebagai lembaga keuangan, dalam pengelolaan dana anggotanya, harus memiliki komitmen integritas terhadap prinsip muamalah. Sumber dana yang dihimpun harus diketahui kehalalnya. Penghimpunan dana yang harus dihindari meliputi penghimpun dana yang tidak sesuai syariah dan bersebrangan dengan peraturan pemerintah, seperti hasil korupsi, judi, pencucian uang, atau dari cara-cara lainnya.

LKS ada yang menghimpun dana dalam jumlah yang terbatas. Untuk itu, LKS harus mampu mengidentifikasi berbagai sumber dana kemudian mengemasnya menjadi berbagai produk yang bernilai jual. Dalam penghimpunan dana ini, harus menggunakan akad titipan (*wadi'ah*); investasi (*mudharabah*); dan akad sosial dalam bentuk zakat, infaq, sedekah, waqaf tunai, serta hibah.¹⁷

Dari uraian di atas dapat diketahui bahwa proses penghimpunan dana yang dilakukan yang dilakukan oleh pihak LKS dengan menimbulkan kepercayaan dari masyarakat akan kinerja serta diketahui kehalalan dalam mengelola dana anggota tersebut, penghimpun dana LKS harus tetap berpegang pada prinsip muamalah dan sesuai dengan syariah.

2. Penyaluran Dana (Lending)

Penyaluran dana dalam LKS adalah suatu transaksi penyediaan dana kepada anggota atau calon anggota yang tidak bertentangan dengan syariah, juga tidak termasuk jenis penyaluran dana yang dilarang secara hukum positif. Penyaluran dana memiliki fungsi seperti, meningkatkan daya guna, peredaran, dan lalu lintas uang anggota atau calon anggota LKS dan sebagai sumber pendapatan terbesar LKS.

¹⁷ Nurul Huda, dkk. *Baitul Maal wa Tanwil*, 71.

Dalam pengelolaan dana anggota, LKS harus memiliki komitmen dan integritas terhadap prinsi muamalah. Oleh karena itu, dalam proses penyaluranya harus diawasi serta memperhitungkan prinsip kehati-hatian secara sehat dan benar. Selain itu, harus sesuai dengan prosedur komite persetujuan, dokumentasi dan administrasi. Penyaluran dana oleh LKS ini dapat dibedakan berdasarkan tujuan penggunaan dan jenis pembiayaan.¹⁸

Sesuai dengan penjelasan di atas, sistem oprasional LKS memiliki dua bagian yaitu bagian penghimpunan dan serta penyaluran dana. Dalam penghimpunan dana LKS selalu menjalankan sistem kehati-hatian terhadap unsur kehalalan sumber dana yang diperoleh serta sesuai dengan komitmen syariah. Sedangkan dalam penyaluran dana mengedepanan sistem muamalat dengan mengawasi serta menjaga setiap prosesnya supaya tidak melanggar komite persetujuan, dokumentasi, dan administrasi.

4. Produk LKS

a. Produk penghimpun dana (funding)

Dalam hal manajemen penghimpun, prinsip utama yang paling penting adalah bagaimana menimbulkan kepercayaan

¹⁸ *Ibid.*, 79

dari masyarakat terhadap LKS dan hal ini yang berkaitan erat dengan kinerja.

1). *Wadi'ah*

Wadi'ah dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja apabila sipenitip tidak menghendaki. Selain itu, *wadi'ah* dapat juga diartikan akad seseorang kepada pihak lain dengan menitipkan suatu barang untuk dijaga secara layak (menurut kebiasaan). dapat dipahami bahwa apabila ada kerusakan pada benda titipan, padahal benda tersebut sudah dijaga sebagai mana layaknya, sipenerima titipan tidak wajib menggantinya. Akan tetapi, apabila kerusakan itu disebabkan karena kelalaiannya, ia wajib menggantinya. Dengan demikian akad *wadi'ah* ini mengandung unsur amanat atau kepercayaan.¹⁹

Berdasarkan pengertian di atas dapat diketahui bahwa akad *wadi'ah* merupakan sebuah titipan dengan mengandung unsur kepercayaan, dimana ketika benda yang dititipkan tidak diperlakukan dengan semestinya maka pihak yang diberi amanah harus menggantinya.

¹⁹*Ibid.*, 72

2). Simpanan berjangka (*mudharabah*)

Prinsip penghimpunan dana yang kedua adalah *mudharabah*. *Mudharabah* merupakan pembiayaan dana dari pemilik dana kepada pengelola dana untuk melakukan kegiatan usaha tertentu sesuai prinsip syariah.²⁰ Dalam prinsi ini penyimpan bertindak sebagai pemilik dana (*shahib al-mal*), sedangkan LKS bertindak sebagai pengelola usaha (*mudharib*). Dana yang dikumpulkan oleh LKS dengan prinsip *mudharabah* ini dimanfaatkan lalu disalurkan dalam pembiayaan, baik dalam bentuk *murabahah* maupun *ijarah*. Selain itu, dana tersebut dapat pula dimanfaatkan oleh pihak LKS untuk melakukan pembiayaan dengan prinsip *mudharabah* pula, dimana hasil usaha yang telah dilakukan akan dibagi berdasarkan nisbah yang telah disepakati. Apabila LKS menggunakan dana yang dihipunya juga dalam pembiayaan *mudharabah*. Pihak LKS bertanggung jawab terhadap kemungkinan kerugian yang akan terjadi.²¹

Berdasarkan pengertian di atas dapat diketahui bahwa penghimpunan dengan *mudharabah* bahwa penyimpan bertindak sebagai pemilik dana sedangkan LKS sebagai pengelola usaha dimana pihak LKS bertanggung jawab secara

²⁰ Nur Gilang Gianini, "Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan *Mudharabah* Pada Bank Umum Syariah", dalam Jurnal *Accounting Analisis*, Vol 2. No 1. 2013, 98

²¹ *Ibid.*, 76

penuh atas segala kemungkinan yang terjadi termasuk di dalamnya yaitu kerugian dalam mengelola dana.

b. Produk Penyaluran Dana (lending)

Penyaluran dana memiliki fungsi seperti, meningkatkan daya guna, peredaran, dan lalu lintas uang anggota atau calon anggota LKS dan sebagai sumber pendapatan terbesar LKS.

1) Produk jual beli

1. murabahah

Bai al-murabahah adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam bai al-murabahah, penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.²² Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memilih barang dimana keuntungan telah ditentukan didepan dan menjadibagian harga atas barang atau jasa yang dijual.²³

Berdasarkan pengertian di atas diketahui bahwa murabahah jual beli barang dengan syarat penjual harus memberi tahu harga modal dan tingkat keuntungan.

²² Muhamad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 101.

²³ M. Nur Rianto Al-Arif, *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 43

2. Bai as-salam

Bai as-salam dalam pengertian sederhana berarti pemberian barang yang diserahkan dikemudian hari, sedangkan pembayarannya dilakukan dimuka.²⁴ Berdasarkan pengertian tersebut dapat diketahui bahwa akad jual beli yang pembayarannya harus dilakukan diawal ketika menawar.

3. Bai *al-istishna'*

Bai al-istishna' adalah kontrak penjual antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang, menurut spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir. Kedua belah pihak sepakat atas harga serta sistem pembayaran, apakah pembayaran dilakukan dimuka, melalui cicilan, atau ditangguhkan sampai waktu pada masa yang akan datang.²⁵ Berdasarkan pengertian di atas diketahui bahwa akad jual beli yang pembayarannya harus dapat dilakukan di awal ketika memesan ketika pengerjaan maupun ketika barang sudah jadi.

²⁴ *Ibid.*, 108

²⁵ *Ibid.*, 113.

2) Produk Bagi Hasil

1. *Mudharabah*

Secara teknis, *al mudharabah* adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul mal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian pengelola. Sedangkan seandainya kerugian dilakukan karna kelalaian si pengelola maka sipengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut.²⁶

Pada *mudharabah*, pemilik dana tidak boleh mensyaratkan sejumlah tertentu untuk bagiannya karena dapat dipersamakan dengan *riba* yaitu meminta kelebihan atau meminta imbalan tanpa ada faktor penyeimbang yang diperbolehkan syariah.²⁷

Berdasarkan pengertian di atas dapat diketahui bahwa akad kerja sama yang dilakukan dua pihak, pihak pertama sebagai penyedia modal penuh sedangkan pihak lain hanya sebagai pengelola. Keuntungan dilakukan di dalam kontrak namun jika terjadi kerugian yang bukan

²⁶ *Ibid.*, 95.

²⁷ Sri Nurhayati, *Akuntansi Syariah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 129

salah pengelola maka semua keugian ditanggung oleh pemilik modal.

2. *Musyarakah*

Bentuk umum dari usaha bagi hasil adalah *musyarakah* (syirkah atau syirikah atau serikat atau kongsi). Dalam artian semua modal disatukan untuk dijadikan modal proyek *musyarakah* dan dikelola bersama-sama.²⁸

Dari pengertian di atas diketahui bahwa ini merupakan sebuah usaha bagi hasil dimana modal dari kedua belah pihak disatukan untuk dikelola bersama.

3. *Ijarah*

Ijarah adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.²⁹ Berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa *ijarah* merupakan akad pemindahan hak guna dari satu barang atau jasa dengan cara pembayaran upah sewa dengan berakhir tanpa pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.

4. *Ijarah muttahiya Bi At-tamlik*

Ijarah muttahiya Bi At-tamlik (IMBT) adalah perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau akad sewa

²⁸ T. M. Hasbi Ash-Shiddieqy, *Pengantar Fiqh Muamalah*, Cet, II, (Jakarta: Bulan Bintang, 1984), 24

²⁹ Nurul Huda, dkk. *Baitul Maal wa Tanwil.*, 111

yang diakhiri dengan kepemilikan barang ditangan penyewa. Pada dasarnya IMBT dan *ijarah* memiliki kesamaan, yaitu keduanya mengenal objek sewa barang. Perbedaanya hanya pada akhir sewa. Dalam *ijarah* barang yang disewa tetap menjadi milik BMT, sedangkan dalam IMBT, barang yang disewa pada akhirnya diberikan pada penyewa dan hal ini dinyatakan di awal akad.³⁰

Berdasarkan uraian di atas dapat diketahui bahwa dalam IMBT hampir sama namun berbeda pada akhir akad yakni barang berpindah kepemilikan kepada penyewa dan hal ini sudah dinyatakan di awal akad.

c. Produk Jasa

1. Hawalah

Hawalah (anjak piutang) adalah pengalihan utang dari orang yang berutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya. Dalam LKS pembayaran ini muncul karna adanya peralihan kewajiban dari seorang anggota kepada pihak lain dan kewajiban tersebut dialihkan kepada LKS.³¹

Berdasarkan pengertian di atas dapat diketahui bahwa akad hawalah digunakan untuk mengalihkan utang dari salah satu anggota kepada LKS untuk kewajiban pembayarannya.

³⁰ *Ibid.*, 115

³¹ *Ibid.*, 119

2. *Rahn*

Rahn (gadai) adalah menahan salah satu harta milik peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tentu barang yang memiliki nilai ekonomis. *Rahn* timbul karena adanya kebutuhan keuangan yang mendesak dari paraanggota dan LKS dapat memenuhinya dengan menguasai barang milik mereka dengan kesepakatan bersama. Dalam produk *rahn* ini, LKS tidak mengenakan bunga, tetapi tarif sewa dari penyimpanan dari barang sewa yang digadaikan tersebut seperti gadai emas.³²

Berdasarkan uraian tersebut dapat diketahui bahwa *rahn* merupakan penahan atas suatu barang yang memiliki nilai ekonomis dari peminjam sebagai jaminan atas pinjaman sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya.

³² *Ibid.*, 121

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis dan Sifat Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi penelitian, atau suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif.¹ Penelitian ini dilakukan secara intensif, terperinci dan mendalam terhadap suatu objek tertentu dengan mempelajarinya sebagai suatu kasus. Penelitian lapangan memusatkan perhatian pada suatu kasus secara terperinci mengenai latar belakang sekarang yang dipermasalahkan dan dikaji dalam penelitian. Penelitian tentang analisis pilihan menabung pedagang pasar pekalongan antara lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan konvensional.

Berdasarkan jenis data yang terhimpun, penelitian ini bersifat kualitatif. Penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.² Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bersifat deskriptif. Secara harfiah, penelitian deskriptif adalah penelitian yang bermaksud untuk membuat pencandraan (deskripsi) mengenai situasi-situasi atau kejadian-kejadian.³

¹ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006), 96.

² Moh. Kasiran, *Metodologi Penelitian Kualitatif Kuantitatif*, (Malang: UIN Maliki Press, 2010), 175.

³ *Ibid.*,

Penelitian ini mencoba untuk mendeskripsikan dan mengungkap fakta tentang analisis pilihan menabung pedagang pasar pekalongan antara lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah.

B. Sumber Data

Menurut Suharsimi Arikunto, yang dimaksud dengan sumber data dalam penelitian ini adalah subjek dari mana data diperoleh.⁴ Dalam penulisan ini penulis menggunakan sumber data yang berkaitan dengan pokok permasalahan yaitu sumber data primer, sumber data sekunder dan sumber data tersier.

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan.⁵ Adapun yang dimaksud data primer menurut suharismi Arikunto adalah data dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan, gerak gerik atau perilaku yang dilakukan oleh subyek yang dipercaya, dalam hal ini adalah subjek penelitian (informan) yang berkenaan dengan variabel yang diteliti.⁶ Data ini harus dicari melalui narasumber atau dalam bentuk responden, yaitu orang yang dijadikan objek penelitian atau orang yang dijadikan sebagai sarana mendapatkan informasi ataupun data.

Sumber data primer dalam penelitian ini terdiri dari kepala desa Pekalongan, pegawai LKS dan Bank konvensional, serta dari pedagang

⁴ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2008), 129.

⁵ Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial & Ekonomi*, (Jakarta: Kencana Perdana Media Group, 2013), 129.

⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, 22.

pasar pekalongan. Data primer dalam penelitian awal ini diperoleh dari hasil wawancara dengan Ibu Reni, Pedagang Baju Pasar Pekalongan Pengguna Layanan BMT dan Bank Konvensional, Bapak Sukasmanto, Pemilik Warung Sayuran Pengguna Layanan BMT Mentari, dan Bapak Budi, pemilik warung Sembako yang menabung di BMT dan Bank Konvensional.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber penunjang dan perbandingan yang berkaitan dengan masalah. Data sekunder ini biasanya telah tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen, misalnya data mengenai keadaan demografis suatu daerah, data mengenai produktivitas suatu perguruan tinggi dan sebagainya.⁷

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa buku yang berkaitan dengan objek penelitian, di antaranya yaitu sebagai berikut:

- a. Anwar Prabu Mankunegara. *Perilaku Konsumen*. Bandung: PT Revika Aditama, 2005.
- b. Heri Sudarsono. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia, 2012.
- c. Herman Darmawi. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2012.

⁷ Sumadi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2008),

- d. M. Nur Rianto Al-Arif. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- e. Muhammad. *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.
- f. Mulyadi Nitisusastro. *Perilaku Konsumen*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- g. Sofjan Assauri. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011.

C. Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara

Wawancara adalah bentuk komunikasi antara dua orang, melibatkan seseorang yang ingin memperoleh informasi dari seseorang lainnya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan, berdasarkan tujuan tertentu.⁸ Wawancara secara garis besar dibagi menjadi tiga, yakni wawancara tak terstruktur, wawancara semiterstruktur dan wawancara terstruktur.⁹

Penelitian ini menggunakan wawancara semiterstruktur, dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dari wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, di mana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, ide-idenya. Dalam melakukan wawancara, peneliti

⁸ Deddy Mulyana, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2008), 180.

⁹ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2013), 73.

perlu mendengarkan secara teliti dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.¹⁰

Teknik wawancara pada penelitian dilakukan kepada Ibu Reni, Pedagang Baju Pasar Pekalongan Pengguna Layanan BMT dan Bank Konvensional, Bapak Sukasmanto, Pemilik Warung Sayuran Pengguna Layanan BMT Mentari, dan Bapak Budi, pemilik warung Sembako yang menabung di BMT dan Bank Konvensional.

2. Dokumentasi

Teknik ini digunakan untuk mencatat, menyalin, menggandakan data atau dokumen tertulis lainnya. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.¹¹ Seperti autobiografi, memoar, catatan harian, surat-surat pribadi, catatan pengadilan, berita koran, artikel, brosur, buletin, dan foto-foto.¹² Dokumen yang peneliti gunakan adalah profil desa pekalongan dan pasar pekalonga, data dari wawancara dengan kepala desa pekalongan, satuan pengamanan pasar Pekalongan dan pedagang pasar pekalongan. Dokumentasi ini digunakan untuk mencari data atau sumber terkait dengan penelitian yang dilakukan di pasar pekalongan yang berguna untuk melengkapi informasi berkaitan dengan penelitian, sebagai pelengkap penggunaan metode wawancara, dan dapat digunakan untuk memperkuat penelitian agar dapat dipercaya.

¹⁰ *Ibid.*, 73-74.

¹¹ *Ibid.*, 82.

¹² Deddy Mulyana, *Metodologi Penelitian*, 195.

D. Teknik Analisis Data

Analisa data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini menggunakan teknik analisis data bersifat kualitatif yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.

Peneliti menggunakan metode berpikir induktif yang bertolak dari khusus ke umum, yaitu berangkat dari fakta-fakta yang khusus, peristiwa-peristiwa yang konkret, kemudian dari fakta-fakta atau peristiwa-peristiwa yang khusus dan konkret itu ditarik generalisasi-generalisasi yang mempunyai sifat umum. Artinya, jika suatu generalisasi dikenakan pada peristiwa-peristiwa khusus dari mana generalisasi itu, maka harus ada kecocokan hakekat.¹³

Berdasarkan keterangan di atas, maka dalam menganalisis data peneliti menggunakan data yang diperoleh dari hasil wawancara dan dokumentasi dalam bentuk uraian-uraian kemudian dianalisis dengan metode berpikir induktif, berangkat dari fakta-fakta khusus yang ada di lapangan tentang penyebab pedagang pasar pekalongan lebih memilih menabung di BMT dibanding bank konvensional, kemudian ditarik kesimpulan yang bersifat umum

¹³ Sutrisno Hadi, *Metodologi Research I*, (Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM, 1984), 42.

BAB IV

PEMBAHASAN

A. Sejarah Pasar Pekalongan

Sejarah Pasar Pekalongan Lampung Timur Pasar pekalongan terletak dipinggir jalan raya antara arah ke Sukadana dan juga kota Metro, pasar Pekalongan sudah ada sejak tahun 1950 an dimana para pedagang berasal dari seluruh kecamatan pekalongan, lokasi yang strategis karena berada diantara jalan penghubung antara Sukadana dan juga Kota Metro membuat masyarakat yang ada dipekalongan memanfaatkanya untuk berdagang. Dengan berjalanya waktu pemerintah desa Pekalongan mendukung masyarakat untuk kegiatan berdagang dan membuka lahan untuk dijadikan pasar, sehingganya masjid agung yang berada di wilayah perdagangan dipindahkan ke sebelah lapangan pekalongan demi peningkatan perekonomian masyarakat pekalongan.¹⁴

Terjadinya peluasan lahan untuk dagang itupun membuat masyarakat senang karna dengan peluasan lahan maka dapat lebih banyak masyarakat untuk dapat berdagang dilokasi yang cukup strategis tersebut untuk menambah penghasilam ekonomi masyarakat desa pekalongan namun, pasar pekalongan juga pernah mendapati musibah yaitu, kebakaran yang sudah terjadi enam kali, sumber pedagang mencari rezeki hangus terbakar, namun pemerintah desa tidak tinggal diam, pemerintah bersama dengan

¹⁴ Bapak Mundakir selaku sekertaris kepala desa Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 25 November 2019, pukul 09.30 WIB

warga kembali membangun pasar dengan lebih baik sehinggalnya sampai saat ini pasar pekalongan masih sangat berguna buat masyarakat.

B. Profil Pasar Pekalongan

1. Profil Pasar Pekalongan

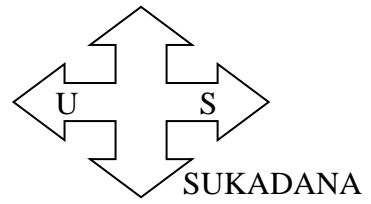
Pasar Pekalongan merupakan pusat perbelanjaan bagi para masyarakat luas, lokasi yang terletak di desa Pekalongan kecamatan Pekalongan membuat masyarakat mudah untuk berbelanja mencari kebutuhannya. Pasar pekalongan memiliki pos jaga dimana terletak di dalam pasar terdapat pos pengamanan yang berfungsi mencegah kejahatan yang bisa terjadi kapan saja, tidak hanya itu, demi keamanan kendaraan dipasar pekalonganpun terdapat juru parkir dimana siap menyediakan tempat dan juga menjaga kendaraan pedagang maupun pembeli yang ada dipasar.¹⁵

2. Iklim Pasar Pekalongan

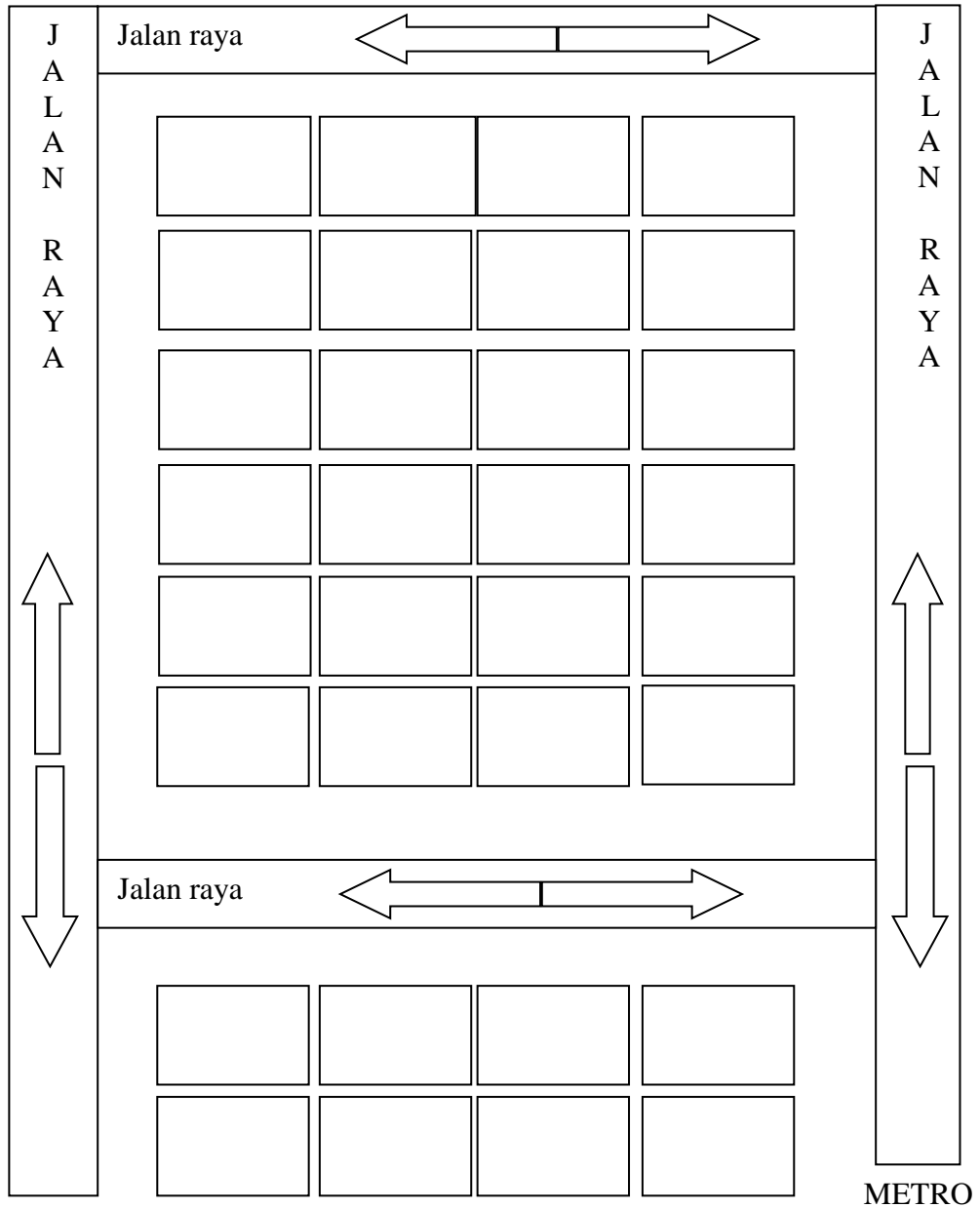
Iklim yang ada di desa Pekalongan sama dengan iklim yang ada di seluruh wilayah Indonesia yaitu, kemarau dan penghujan, hal tersebut mempunyai pengaruh langsung terhadap prekonomian pedagang yang ada di pasar Pekalongan. Terdapat berbagai jenis pedagang tentunya semua mengeluhkan ketika musim penghujan dimana para pembeli berkurang jumlahnya karena terhambat oleh hujan jika setiap pagi hujan turun.

¹⁵ Dokumentasi pasar pekalongan

3. Denah Lokasi Pasar Pekalongan



Gambar 4.1



➡ : ARAH JALAN

☐ : TOKO

4. Jumlah Pedagang Pasar Pekalongan

pedagang pasar pekalongan yang berjumlah kurang lebih 300 pedagang banyak yang menggunakan layanan lembaga keuangan, baik dari layanan lembaga keuangan syariah BMT, dan lembaga keuangan konvensional Bank. Di pekalongan sendiri jumlah LKS ada 2 yaitu BMT Assyafiiyah dan BMT Mentari dan jumlah Bank konvensional ada 2 yaitu Bank Lampung dan Bank BRI.

Pedagang pasar pekalongan dari 300 pedagang ada 41 pedagang yang menggunakan layanan lembaga keuangan. Namun tidak semua pedagang menggunakan layanan lembaga keuangan untuk menabung, jumlah pedagang yang menggunakan layanan lembaga keuangan berjumlah 41 pedagang namun peneliti hanya mewawancarai 3 pengguna LKK dan 17 pengguna LKS. Berikut data pedagang pasar pekalongan yang menggunakan layanan LKS dan LKK :

Tabel 4.1

No	Nama Pedagang	Jenis Dagangan	Nama Lembaga
1	Reni	Baju	Bank BRI
2	Budi	Sembako	Bank BRI
3	Saiful Anwar	Sembako	Bank BRI
4	Sariyati	Sepatu	Bank BRI
5	Salamun	Toko elektronik	Bank BRI
6	Mulyono	Pecah Belah	Bank BRI
7	Sugiyanto	Baju Olahraga	Bank BRI
8	Sugiyati	Pedagang ATK	Bank BRI
9	Murtini	Pedagang Jam	Bank BRI
10	Haryani	Pedagang Tas	Bank BRI

11	Margareta	Pedagang Bakso	Bank BRI
12	Ridwan	Pedagang sepeda	BMT Mentari
13	Tumijo	Pedagang Mainan	BMT Mentari
14	Supargiyanto	Pedagang Assesoris	BMT Mentari
15	Sutino	Pedagang Baju	BMT Mentari
16	Ponirah	Pedagang Baju	BMT Mentari
17	Sitli	PedagangBaju	BMT Mentari
18	Suhartoyo	Pedagang Sepatu	BMT Mentari
19	Ketut sime	Pedagang Sepatu	BMT Mentari
20	Turyanto	Pedagang Oncom	BMT Mentari
21	Ahmad alfarazi	Pedagang Cambah	BMT Mentari
22	Sukasmanto	Pedagang Sayuran	BMT Mentari
23	Sumini	Pedagang Buah	BMT Assyafiiyah
24	Parmanti	Pedagang Sayuran	BMT Assyafiiyah
25	Tari	Pedagang Jam	BMT Assyafiiyah
26	Samsul	Pedagang Sepatu	BMT Assyafiiyah
27	Suginem	Pedagang Tempe	BMT Assyafiiyah
28	Rukimin	Pedagang Sembako	BMT Assyafiiyah
29	Sudarti	Pedagang Jajanan	BMT Assyafiiyah
30	Ego Sugeng	Toko Elektronik	BMT Assyafiiyah
31	Kadiran	Mainan anak	BMT Assyafiiyah
32	Sumpomo	Toko Aksesoris	BMT Assyafiiyah
33	Jasiyem	Pedagang sepatu	BMT Assyafiiyah
34	Ana	Pedagang jam	BMT Assyafiiyah
35	Andi	walpaper dinding	BMT Assyafiiyah
36	Pendi	Pedagang sayuran	BMT Assyafiiyah
37	Maryani	Pedagang kelapa	BMT Assyafiiyah
38	Suyitno	Pedagang Buku	BMT Assyafiiyah
39	Marsono	Pedagang baju	BMT Assyafiiyah
40	Eni	Pedagang sepatu	BMT Assyafiiyah
41	Karsinem	Toko springbed	BMT Assyafiiyah

C. Profil Lembaga Keuangan Syariah di Pekalongan

1. Profil BMT Mentari KC Pekalongan

BMT Mentari KC Pekalongan resmi berdiri pada tanggal 20 Oktober 2011 dengan nama BMT Mentari cabang Pekalongan. BMT Mentari cabang Pekalongan berlokasi di Jl. Raya Pasar Pekalongan, Kec. Pekalongan, Lampung Timur, Telp. 07257611032.

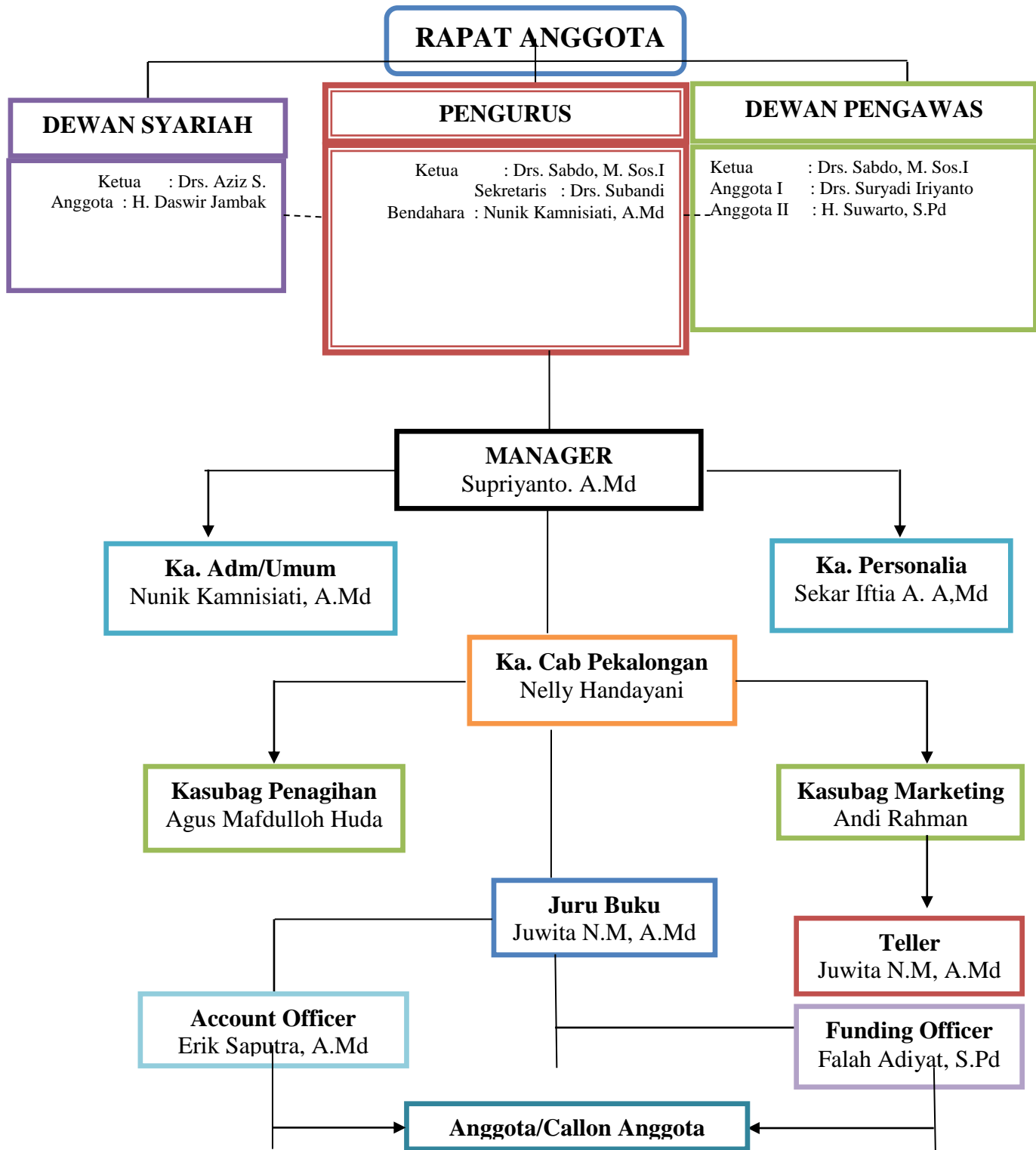
Visi BMT Mentari KC Pekalongan yaitu menjadi KSPPS yang unggul, kokoh dan islami.

Misi BMT Mentari KC Pekalongan yaitu :

- a. Menyelenggarakan pelayanan yang prima sesuai dengan pola syariah.
- b. Meningkatkan SDM yang profesional dan islami.
- c. Menjalankan kegiatan usaha secara efektif, efisien, transparan, dan bebas riba.
- d. Memperkuat permodalan, IT dan memperluas pangsa pasar.
- e. Memberdayakan zakat, infak dan sadaqoh secara terpola dan berkesinambungan.

Tujuan BMT Mentari KC Pekalongan yaitu meningkatkan kesejahteraan anggota serta ikut membangun ekonomi umat dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berlandaskan syariat Islam.

Struktur organisasi pada BMT Mentari KC Pekalongan :



2. Profil BMT Assyafiiyah

BMT Assyafiiyah resmi berdiri pada penghujung tahun 1995 , memiliki budaya ceria bekerja dan melayani anggota dengan suasana hati yang gembira, ikhlas, semangat dan antusias.

Visi BMT Assyafiiyah yaitu menjadi KSPPS yang sehat, kuat, dan mandiri serta islami.

Misi BMT Mentari KC Pekalongan yaitu :

- a. menjalin usaha dengan sebagian pihak.
- b. Meningkatkan SDM yang profesional dan islami.
- c. meningkatkan sumber pembiayaan dan menyediakan modal dengan prinsip syariah.
- d. menumbuhkembangkan pelayanan prima kepada anggota.

Tujuan BMT Assyafiiyah yaitu meningkatkan kesejahteraan anggota serta ikut membangun ekonomi umat dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur belandaskan syariat Islam.

Adapun struktur organisasi BMT Assyafi'iyah Berkah Nasional Kotagajah sebagai berikut:

- a. Kepala Divisi : Lailatul Fatimah

Kepala divisi bertanggung jawab membawahi langsung para staf, karyawan, dan pekerja. Memiliki tugas dan tanggung jawab menjalankan semua kebijakan prosedur dan aturan yang telah ditetapkan pusat.

b. Staf Pembinaan :Nikmal Jalil

Staf Pembinaan mempunyai tugas melakukan pembinaan atas manajemen dan pembangunan prasarana dan pengelolaan ketatausahaan kepegawaian kesejahteraan pegawai, keuangan, perlengkapan organisasi dan tata laksana.

c. Staf Penghimpunan dan Penyaluran : Taufik Ahmad Afandi

Staf penghimpunan dan penyaluran bertugas melakukan penghimpunan dana zakat, infaq dan shadaqah dari para muzakki, dengan target utama. Pelaksanaan penyaluran dilakukan dengan memperhatikan ruang lingkupnya sehingga tepat sasaran (yang paling membutuhkan, sesuai skala prioritas dan urgensinya); Pemberdayaan / pendayagunaan penyaluran tepat strategi dan bermanfaat secara luas. Dalam rangka upaya pencapaian hasil yang maksimal, bidang penyaluran dibantu dan dilengkapi dengan unit survey, unit penilaian serta unit monitoring.

d. Staf Pencatatan/ Admin: Rina Setianingsih

Admin adalah pekerjaan dalam sebuah instansi atau perusahaan yang bersifat administratif atau bersifat teknis ketatausahaan tergantung dari perusahaan dalam bidang tertentu seperti mencakup data entry, filing, membuat pengaturan perjalanan, mengambil pemesanan, dsb. Setiap instansi atau perusahaan membutuhkan administrator yang efisien yang dapat

memastikan bahwa semuanya balik layar dari sebuah perusahaan yang sukses berjalan lancar. Tanggung jawab admin sangat luas namun intinya memastikan segala kegiatan yang bersifat administratif kantor atau perusahaan berjalan dengan baik dan lancar

D. Analisis Pilihan Menabung Pedagang Pasar Pekalongan antara Lembaga Keuangan Konvensional dan Lembaga Keuangan Syariah di Pasar Pekalongan Lampung Timur

Masyarakat desa pekalongan memiliki berbagai macam latar belakang ekonomi dari yang berprofesi sebagai petani, PNS, pedagang, dan juga buruh. pedagang pasar pekalongan yang berjumlah kurang lebih 300 pedagang banyak yang menggunakan layanan lembaga keuangan syariah guna untuk menabung, baik dari layanan lembaga keuangan syariah BMT Assyafiyah maupun BMT Mentari, dan di pasar pekalongan sendiri jumlah lembaga keuangan syariah ada dua dan jumlah Bank konvensional ada 2 yaitu Bank Lampung dan Bank BRI.

Rata-rata dari mereka telah menggunakan jasa lembaga keuangan. Mereka menggunakan jasa lembaga keuangan dengan tujuannya masing-masing sesuai kebutuhan. Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan terhadap 20 pedagang pasar pekalongan terkait analisis pilihan menabung pedagang pasar pekalongan antara lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah adalah sebagai berikut:

1. Pedagang yang sudah peneliti wawancarai, ada beberapa dari pedagang yang menggunakan layanan lembaga keuangan konvensional yaitu :

a. Ibu Reni

Warga yang bernama ibu Reni berprofesi sebagai pedagang baju dipasar Pekalongan. Beliau memiliki layanan di bank konvensional dan sudah 3 tahunan. Layanan dari lembaga keuangan konvensional ia gunakan untuk menyimpan hasil keuntungan usahanya dari berjualan baju.. Beliau menggunakan layanan lembaga keuangan konvensional dikarenakan adanya kebutuhan untuk menyimpan uangnya. Tidak adanya pihak luar yang mempengaruhi ibu reni menabung serta kemudahan sistem keamanannya yang sudah terjamin membuatnya masih bertahan menggunakan layanan LKK. Beliau tidak menggunakan LKS dikarenakan disekitar pasar pekalongan hanya ada lembaga keuangan BMT dimana kepercayaan masyarakat sudah banyak yang berkurang.¹⁶

Jadi salah satu faktor ibu Reni menggunakan layanan lembaga keuangan konvensional adalah untuk menabung, dimana sistem keamanan yang membuatnya

¹⁶ Ibu Reni selaku pedagang baju pasar Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 25 November 2019, pukul 01.30 WIB

percaya kepada LKK, dan kelemahan dari LKS sendiri adalah banyaknya BMT yang tumbang membuatnya ragu untuk menabung disana.

b. Bapak Budi

Warga yang bernama bapak Budi berprofesi sebagai pedagang sembako dipasar Pekalongan. Beliau memiliki layanan di bank konvensional. Layanan dari lembaga keuangan konvensional ia gunakan untuk menyimpan hasil keuntungan usahanya dari penjualan sembako, Beliau menggunakan layanan lembaga keuangan konvensional dikarenakan adanya kebutuhan untuk menyimpan uangnya. Tidak adanya pihak luar yang mempengaruhi menabung serta sistem keamanannya yang sudah terjamin membuatnya masih bertahan menggunakan layanan LKK. Beliau tidak menggunakan LKS dikarenakan sudah terbiasa dari lama menggunakan LKK.¹⁷

Jadi salah satu faktor bapak Budi menggunakan layanan lembaga keuangan konvensional adalah untuk menabung, dimana sistem keamanan yang membuatnya percaya kepada LKK, dan kelemahan dari LKS sendiri

¹⁷ Ibu Reni selaku pedagang baju pasar Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 8 Januari 2020, pukul 01.30 WIB

adalah banyaknya BMT yang tumbang membuatnya ragu untuk menabung disana.¹⁸

c. Bapak Ridwan

Warga yang bernama bapak Ridwan berprofesi sebagai pedagang sepeda dipasar Pekalongan. Beliau memiliki layanan dilembaga keuangan konvensional. Layanan dari lembaga keuangan konvensional ia gunakan untuk meminjam modal usaha. Beliau tidak menggunakan layanan lembaga keuangan syariah dikarenakan bagi hasil dari BMT lebih besar dibanding LKK dan juga tidak adanya ATM menjadi alasan kuar bapak Ridwan tidak menggunakan BMT. Bapak Ridwan juga menabung diLKK untuk menyimpan keuntungannya berjualan..¹⁹

Jadi salah satu alasan kuat bapak Ridwan menggunakan layanan lembaga keuangan konvensional adalah untuk meminjam modal usaha sekaligus menyimpan hasil keuntungannya berjualan.

2. Pedagang yang peneliti wawancarai, ada pedagang yang menggunakan layanan lembaga keuangan syariah ini sebagai alternatif dari lembaga keuangan konvensional yaitu:

¹⁸ Bapak Budi selaku pedagang sembako pasar Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 8 Januari 2020, pukul 01.30 WIB

¹⁹ Bapak Ridwan selaku pedagang sepeda pasar Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 8 Januari 2020, pukul 10.30 WIB

a. Bapak Saiful Anwar

Pedagang yang bernama saiful anwar di pasar Pekalongan merupakan pedagang sembako, dalam menjalankan usahanya beliau sudah menggunakan layanan dari lembaga keuangan konvensional, selain itu beliau juga memiliki tabungan di lembaga keuangan syariah. Layanan lembaga keuangan konvensional beliau gunakan untuk mentransfer uang buat kebutuhannya. Sedangkan layanan pada lembaga keuangan syariah beliau gunakan untuk menabung. Keputusan menabung dilembaga keuangan syariah beliau gunakan karna adanya pengaruh dari luar yaitu tetangga yang lain, layanan pada lks beliau gunakan untuk menabung. Kemudahan dalam bertransaksi yaitu ditoko, maka pihak LKS akan datang untuk mengambil tabunganya, itu merupakan kelebihan LKS dibanding LKK.²⁰

Jadi salah satu kekuatan bapak Saiful Anwar menggunakan layanan LKS adalah kemudahan dalam bertransaksi yang menggunakan sistem jemput bola dari pihak lembaga.

²⁰ Bapak Saiful Anwar selaku pedagang sembako pasar Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 5 Desember 2019, pukul 08.30 WIB

b. Ibu Sariyati

Pedagang pasar Pekalongan yang bernama Sariyati merupakan pedagang sepatu di pasar pekalongan, dalam menjalankan usahanya beliau sudah menggunakan layanan dari LKS untuk menabung dan meminjam modal. Pada lembaga keuangan konvensional beliau tidak menggunakan karena persyaratan yang rumit membuatnya enggan menggunakan. Ibu Sariyati menggunakan layanan lembaga keuangan syariah karena toko sebelah juga menggunakan layanan lks untuk keperluan menabung, dan pihak dari LKS setiap harinya mendatangi toko untuk mengambil uang tabunganya, itu merupakan suatu kelebihan layanan dari LKS tanpa harus pedagang datang ke lembaga tersebut.²¹

Jadi salah satu kekuatan ibu Sariyati menggunakan layanan LKS yaitu pengaruh dari pihak luar atau lingkungan pedagang lainya yang telah terlebih dahulu menggunakan layanan dari LKS sekaligus pelayanan yang baik dan mudah adalah alasan kuat untuk menggunakan LKS.

²¹ Ibu Sariyati selaku pedagang sepatu pasar Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 5 Desember 2019, pukul 01.30 WIB

c. Bapak Salamun

Pedagang yang bernama bapak Salamun memiliki usaha toko elektronik dipasar pekalongan, dalam menjalankan usahanya beliau menggunakan layanan dari lembaga keuangan Syariah untuk modal usahanya, namun beliau juga menggunakan layanan dari lembaga keuangan syariah untuk keperluan tabungan hari raya. Beliau menggunakan layanan pada LKS dikarenakan ingin menyisihkan uang untuk keperluan hari raya yang biasanya cukup banyak. Keputusan menggunakan layanan ini dikarenakan ajakan tetangga yang juga sudah menabung di LKS dan menggunakan layanan tersebut. Sama halnya dengan ibu Sariyati, beliau senang dengan adanya pelayanan pengambilan tabungan secara langsung ketoko sehingga tidak perlu repot datang ke lembaga tsb untuk menabung. Dengan adanya tabungan ini bapak Salamun berharap masalah keuangan dihari raya dapat sedikit teratasi.²²

Jadi, salah satu faktor bapak salamun menggunakan layanan LKS adalah pelayanan yang baik dan produk yang sesuai kebutuhannya membuatnya menggunakan LKS.

²² Bapak Salamun selaku pedagang toko elektronik pasar Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 5 Desember 2019, pukul 09.30 WIB

d. Bapak Mulyono

Pedagang pecah gelas yang berada dipasar Pekalongan yang bernama Mulyono dalam kesehariannya beliau sudah berlangganan dengan layanan dari lembaga keuangan syariah dan layanan dari lembaga keuangan syariah. Layanan pada lembaga keuangan syariah ini beliau gunakan untuk keperluan menyisihkan hasil dari dagangannya, awalnya beliau hanya menyimpannya dirumah saja namun ada tetangga yang menggunakan layanan dari lembaga keuangan syariah dan mengajak bapak Mulyono untuk menabung di lembaga tersebut, karena kelebihan lembaga keuangan syariah tersebut adalah mekanisme pelayanan yang langsung datang ketoko untuk mengambil tabungan tersebut tanpa perlu bapak Mulyono datang ke lembaga keuangan tersebut.²³

Jadi salah satu faktor bapak Mulyono menggunakan layanan lembaga keuangan syariah adalah pelayanan yang baik dan sistem jemput bolalah yang membuat alasan kuat menggunakan layanan LKS.

²³ Bapak Mulyono selaku pedagang pecah gelas pasar Pekalongan, wawancara, pada tanggal 5 Desember 2019, pukul 01.00 WIB

e. Bapak Sugiyanto

Pedagang yang bernama Sugiyanto merupakan salah satu pemilik toko olahraga dipasar Pekalongan, dalam kesehariannya beliau sudah berlangganan dengan layanan dari lembaga keuangan syariah dan layanan dari lembaga keuangan syariah. Layanan pada lembaga keuangan syariah ini beliau gunakan untuk keperluan menyisihkan hasil dari dagangannya, awalnya beliau hanya menyimpannya dirumah saja namun ada tetangga yang menggunakan layanan dari lembaga keuangan syariah dan mengajak bapak Mulyono untuk menabung di lembaga tersebut, karena kelebihan lembaga keuangan syariah tersebut adalah mekanisme pelayanan yang langsung datang ketoko untuk mengambil tabungan tersebut tanpa perlu bapak Mulyono datang ke lembaga keuangan tersebut.²⁴

Jadi salah satu faktor menggunakan layanan lembaga keuangan syariah adalah pelayanan yang baik dan sistem jemput bolalah yang membuat alasan kuat menggunakan layanan LKS.

²⁴ Bapak Mulyono selaku pedagang pecah gelas pasar Pekalongan, wawancara, pada tanggal 5 Desember 2019, pukul 01.00 WIB

f. Ibu Sugiyati

Pedagang yang bernama ibu Sugiyati merupakan seorang pedagang alat tulis kantor yang berada di pasar Pekalongan, dalam kesehariannya beliau sudah berlangganan dengan layanan dari lembaga keuangan syariah dan layanan dari lembaga keuangan syariah. Layanan pada lembaga keuangan syariah ini beliau gunakan untuk keperluan menyisihkan hasil dari dagangannya, awalnya beliau hanya menyimpannya dirumah saja namun ada tetangga yang menggunakan layanan dari lembaga keuangan syariah dan mengajak bapak Mulyono untuk menabung di lembaga tersebut, karena kelebihan lembaga keuangan syariah tersebut adalah mekanisme pelayanan yang langsung datang ketoko untuk mengambil tabungan tersebut tanpa perlu datang ke lembaga keuangan tersebut.²⁵

Jadi salah satu faktor menggunakan layanan lembaga keuangan syariah adalah pelayanan yang baik dan sistem jemput bolalah yang membuat alasan kuat menggunakan layanan LKS.

²⁵ Bapak Mulyono selaku pedagang pecah gelas pasar Pekalongan, wawancara, pada tanggal 5 Desember 2019, pukul 01.00 WIB

g. Ibu Murtini

Pedagang yang bernama Ibu Murtini di pasar Pekalongan merupakan pedagang sembako, dalam menjalankan usahanya beliau sudah menggunakan layanan dari lembaga keuangan konvensional, selain itu beliau juga memiliki tabungan di lembaga keuangan syariah. Layanan lembaga keuangan konvensional beliau gunakan untuk mentransfer uang buat kebutuhannya. Sedangkan layanan pada lembaga keuangan syariah beliau gunakan untuk menabung. Keputusan menabung di lembaga keuangan syariah beliau gunakan karena adanya pengaruh dari luar yaitu tetangga yang lain, layanan pada LKS beliau gunakan untuk menabung. Kemudahan dalam bertransaksi yaitu ditoko, maka pihak LKS akan datang untuk mengambil tabungannya, itu merupakan kelebihan LKS dibanding LKK.²⁶

Jadi salah satu kekuatan beliau menggunakan layanan LKS adalah kemudahan dalam bertransaksi yang menggunakan sistem jemput bola dari pihak lembaga.

²⁶ Bapak Saiful Anwar selaku pedagang sembako pasar Pekalongan, wawancara, pada tanggal 5 Desember 2019, pukul 08.30 WIB

h. Ibu Haryani

Pedagang yang bernama Haryani merupakan pedagang tas yang ada di pasar Pekalongan. Dalam menjalankan usahanya beliau sudah memiliki layanan pada bank konvensional selain itu beliau juga memiliki tabungan di lembaga keuangan syariah. Layanan pada lembaga keuangan konvensional beliau gunakan untuk keperluan transaksi tas dari Jakarta. Sedangkan layanan pada lembaga keuangan syariah beliau gunakan untuk menabung mingguan, awal beliau menggunakan layanan lembaga keuangan syariah ini karena toko sekitar juga sudah menggunakan layanan terlebih dahulu beliau tertarik karena pelayanannya, lalu beliau ikut menabung pada lembaga keuangan syariah.²⁷

Jadi salah satu kekuatan beliau menggunakan layanan LKS yaitu pengaruh dari pihak luar atau lingkungan pedagang lain yang telah terlebih dahulu menggunakan layanan dari LKS sekaligus pelayanan yang baik dan mudah adalah alasan kuat untuk menggunakan LKS.

²⁷ Ibu Haryani selaku pedagang tas pasar Pekalongan, wawancara, pada tanggal 5 Desember 2019, pukul 11.00 WIB

i. Ibu Suginem

Pedagang pasar pekalongan yang bernama Ibu Suginema adalah pedagang tempe yang ada di pasar pekalongan, dalam kesehariannya beliau berdagang dipasar pekalongan, beliau tidak memiliki layanan pada lembaga keuangan konvensional, namun beliau memiliki tabungan di lembaga keuangan syariah. Layanan pada lembaga keuangan konvensional beliau tidak mengerti. Sedangkan layanan pada lembaga keuangan syariah beliau gunakan untuk menabung setiap harinya. Awal beliau menabung adalah karena tetangga beliau yang mengajak untuk menggunakan layanan lembaga keuangan syariah, dengan alasan kemudahan dalam bertransaksi tanpa perlu datang ke lembaga keuangan syariah untuk menabung maupun menarik tabungan dan juga pelayanan yang baik membuat Ibu Suginem mau menggunakan layanan dari lembaga keuangan syariah.²⁸

Jadi, salah satu faktor Ibu Suginem menggunakan layanan lembaga keuangan syariah adalah faktor kelompok anutan/masyarakat yaitu, pengaruh dari pihak

²⁸ Ibu suginem selaku pedagang tempe pasar Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 5 Desember 2019, pukul 11.10 WIB

luar atau masyarakat yang terlebih dahulu menggunakan layanan lembaga keuangan syariah untuk menabung

j. Ibu Sudarti

Pedagang pasar pekalongan yang bernama Ibu Sudarti adalah pedagang tempe yang ada di pasar pekalongan, dalam kesehariannya beliau berdagang dipasar pekalongan, beliau tidak memiliki layanan pada lembaga keuangan konvensional, namun beliau memiliki tabungan di lembaga keuangan syariah. Layanan pada lembaga keuangan konvensional beliau tidak mengerti. Sedangkan layanan pada lembaga keuangan syariah beliau gunakan untuk menabung setiap harinya. Awal beliau menabung adalah karena tetangga beliau yang mengajak untuk menggunakan layanan lembaga keuangan syariah, dengan alasan kemudahan dalam bertransaksi tanpa perlu datang ke lembaga keuangan syariah untuk menabung maupun menarik tabungan dan juga pelayanan yang baik membuat Ibu Suginem mau menggunakan layanan dari lembaga keuangan syariah.²⁹

²⁹ Ibu Sudarti selaku pedagang tempe pasar Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 5 Desember 2019, pukul 12.00 WIB

Jadi, salah satu faktor Ibu sudarti menggunakan layanan lembaga keuangan syariah adalah faktor kelompok anutan/masyarakat yaitu, pengaruh dari pihak luar atau masyarakat yang terlebih dahulu menggunakan layanan lembaga keuangan syariah untuk menabung

k. Ibu Margareta

Pedagang pasar pekalongan yang bernama Margareta adalah mainan yang ada di pasar pekalongan, dalam kesehariannya beliau sudah memiliki layanan pada lembaga keuangan konvensional, selain itu beliau juga memiliki tabungan di lembaga keuangan syariah. Layanan pada lembaga keuangan konvensional beliau gunakan untuk keperluan transaksidengan kakaknya yang ada di malaysia. Sedangkan layanan pada lembaga keuangan syariah beliau gunakan untuk menabung mingguan. Awal beliau menabung adalah karena tetangga beliau yang mengajak untuk menggunakan layanan lembaga keuangan syariah, dengan alasan kemudahan dalam bertransaksi tanpa perlu datang ke lembaga keuangan syariah untuk menabung maupun menarik tabungan dan juga pelayanan yang baik

membuat ibu margareta mau menggunakan layanan dari lembaga keuangan syariah.³⁰

Jadi, salah satu faktor ibu Margareta menggunakan layanan lembaga keuangan syariah adalah faktor kelompok anutan/masyarakat yaitu, pengaruh dari pihak luar atau masyarakat yang terlebih dahulu menggunakan layanan lembaga keuangan syariah untuk menabung.

1. Ibu Parmanti

Pedagang pasar pekalongan yang bernama Parmanti adalah pedagang sayuran yang ada di pasar pekalongan, dalam kesehariannya beliau sudah memiliki layanan pada lembaga keuangan syariah. Layanan pada lembaga keuangan syariah beliau gunakan untuk menabung harian. Awal beliau menabung adalah karena tetangga beliau yang mengajak untuk menggunakan layanan lembaga keuangan syariah, dengan alasan kemudahan dalam bertransaksi tanpa perlu datang ke lembaga keuangan syariah untuk menabung maupun menarik tabungan dan juga pelayanan yang baik membuat ibu

³⁰ Ibu Margareta selaku pedagang mainan pasar Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 6 Desember 2019, pukul 01.30 WIB

Parmanti mau menggunakan layanan dari lembaga keuangan syariah.³¹

Jadi, salah satu faktor ibu Parmanti menggunakan layanan lembaga keuangan syariah adalah faktor kelompok anutan/masyarakat yaitu, pengaruh dari pihak luar atau masyarakat yang terlebih dahulu menggunakan layanan lembaga keuangan syariah untuk menabung.

m. Ibu Parinem

Pedagang pasar pekalongan yang bernama Ibu Parinem adalah pedagang tempe yang ada di pasar pekalongan, dalam kesehariannya beliau berdagang dipasar pekalongan, beliau tidak memiliki layanan pada lembaga keuangan konvensional, namun beliau memiliki tabungan di lembaga keuangan syariah. Layanan pada lembaga keuangan konvensional beliau tidak menggunakannya. Sedangkan layanan pada lembaga keuangan syariah beliau gunakan untuk menabung setiap harinya. Awal beliau menabung adalah karena tetangga beliau yang mengajak untuk menggunakan layanan lembaga keuangan syariah, dengan alasan kemudahan dalam bertransaksi tanpa

³¹ Ibu Parmanti selaku pedagang sayuran pasar Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 6 Desember 2019, pukul 09.30 WIB

perlu datang ke lembaga keuangan syariah untuk menabung maupun menarik tabungan dan juga pelayanan yang baik membuat Ibu Parinem mau menggunakan layanan dari lembaga keuangan syariah.³²

Jadi, salah satu faktor Ibu Parinem menggunakan layanan lembaga keuangan syariah adalah faktor kelompok anutan/masyarakat yaitu, pengaruh dari pihak luar atau masyarakat yang terlebih dahulu menggunakan layanan lembaga keuangan syariah untuk menabung.

n. Ibu Tari

Pedagang pasar pekalongan yang bernama Ibu Tari adalah pedagang gorengan dan nasi uduk yang ada di pasar pekalongan, dalam kesehariannya beliau berdagang dipasar pekalongan, beliau tidak memiliki layanan pada lembaga keuangan konvensional, namun beliau memiliki tabungan di lembaga keuangan syariah. Layanan pada lembaga keuangan konvensional beliau tidak menggunakannya sebab modal berdagang dia dari hasil panen singkong. Sedangkan layanan pada lembaga keuangan syariah beliau gunakan untuk menabung setiap harinya. Awal beliau menabung adalah karena

³² Ibu Parinem selaku pedagang tempe pasar Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 6 Desember 2019, pukul 09.00 WIB

tetangga beliau yang mengajak untuk menggunakan layanan lembaga keuangan syariah, dengan alasan kemudahan dalam bertransaksi tanpa perlu datang ke lembaga keuangan syariah untuk menabung maupun menarik tabungan dan juga pelayanan yang baik membuat Ibu Tari mau menggunakan layanan dari lembaga keuangan syariah.³³

Jadi, salah satu faktor Ibu Tari menggunakan layanan lembaga keuangan syariah adalah faktor kelompok anutan/masyarakat yaitu, pengaruh dari pihak luar atau masyarakat yang terlebih dahulu menggunakan layanan lembaga keuangan syariah untuk menabung.

o. Bapak Rukimin

Pedagang pasar pekalongan yang bernama Bapak Rukimin adalah pedagang jam yang ada di pasar pekalongan, dalam kesehariannya beliau berdagang dipasar pekalongan, beliau tidak memiliki layanan pada lembaga keuangan konvensional, namun beliau memiliki tabungan di lembaga keuangan syariah. Layanan pada lembaga keuangan konvensional beliau tidak menggunakannya sebab modal berdagang dia dari

³³ Ibu Tari selaku pedagang gorengan pasar Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 6 Desember 2019, pukul 09.30 WIB

hasil panen sawit. Sedangkan layanan pada lembaga keuangan syariah beliau gunakan untuk menabung setiap minggunya. Awal beliau menabung adalah karena tetangga beliau yang mengajak untuk menggunakan layanan lembaga keuangan syariah, dengan alasan kemudahan dalam bertransaksi tanpa perlu datang ke lembaga keuangan syariah untuk menabung maupun menarik tabungan dan juga pelayanan yang baik membuat bapak Rukimin mau menggunakan layanan dari lembaga keuangan syariah.³⁴

Jadi, salah satu faktor bapak Rukimin menggunakan layanan lembaga keuangan syariah adalah faktor kelompok anutan/masyarakat yaitu, pengaruh dari pihak luar atau masyarakat yang terlebih dahulu menggunakan layanan lembaga keuangan syariah untuk menabung.

p. Ibu sumini

Pedagang pasar pekalongan yang bernama Ibu sumini adalah pedagang toge atau kecambah yang ada di pasar pekalongan, dalam kesehariannya beliau berdagang dipasar pekalongan, beliau tidak memiliki layanan pada lembaga keuangan konvensional, namun

³⁴ Bapak Rukimin selaku pedagang jam pasar Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 5 Desember 2019, pukul 10.00 WIB

beliau memiliki tabungan di lembaga keuangan syariah. Layanan pada lembaga keuangan konvensional beliau tidak menggunakannya. Sedangkan layanan pada lembaga keuangan syariah beliau gunakan untuk menabung setiap minggunya. Awal beliau menabung adalah karena tetangga beliau yang mengajak untuk menggunakan layanan lembaga keuangan syariah, dengan alasan kemudahan dalam bertransaksi tanpa perlu datang ke lembaga keuangan syariah untuk menabung maupun menarik tabungan dan juga pelayanan yang baik membuatnya mau menggunakan layanan dari lembaga keuangan syariah.³⁵

Jadi, salah satu faktor ibu Sumini menggunakan layanan lembaga keuangan syariah adalah faktor kelompok anutan/masyarakat yaitu, pengaruh dari pihak luar atau masyarakat yang terlebih dahulu menggunakan layanan lembaga keuangan syariah.

Dari berbagai pemaparan diatas diambil dari berbagai narasumber membuktikan bahwa faktor kelompok anutan/masyarakat menjadi faktor dominan yang membuat pedagang pasar pekalongan

³⁵ Ibu Sumini selaku pedagang kecambah pasar Pekalongan, *wawancara*, pada tanggal 6 Desember 2019, pukul 10.00 WIB

menggunakan layanan yang ada dilembaga keuangan syariah.

3. Dari semua wawancara yang peneliti lakukan, analisis pilihan menabung pedagang pasar pekalongan antara lembaga keuangan syariah dan lembaga keuangan konvensional hampir kesemuanya menyebutkan alasan pelayanan serta sosialisasi yang baik yang membuat mereka menggunakan layanan dari LKS ini. Rasa ingin menabung yang awalnya tidak ada, pada akhirnya timbul ketika pelayanan yang dilihat memang baik terhadap nasabah yang sudah menggunakan maupun yang akan menggunakan. Kemudahan dalam bertransaksi antara lain adanya sistem jemput bola setiap minggu atau bahkan setiap hari menjadi alasan tersendiri kenapa memilih layanan LKS ini, namun ada juga yang menggunakan layanan lembaga keuangan syariah dengan tujuan mengajarkan anaknya untuk menabung dan menghindari riba, tetapi sangat disayangkan ketika orang tua mengajari anaknya menabung dan menghindari riba justru orang tuanya sendiri masih menggunakan layanan lembaga keuangan konvensional. Jadi faktor kepribadian ini timbul adanya dorongan dari dalam diri untuk menggunakan layanan LKS setelah mengetahui pelayanan yang baik serta mudah.

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan dapat dipahami bahwa analisis pilihan menabung pedagang pasar pekalongan antara lembaga

keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah yaitu, yang menjadi kepercayaan pedagang pasar pekalongan terhadap LKK adalah karena adanya sistem keamanan yang sangat terpercaya dan juga adanya fasilitas ATM, hal itu membuat pedagang pasar pekalongan menggunakan layanan dari LKK, itulah kelebihan atau kekuatan yang ada pada LKK. Dan adanya sistem jempot bola pada LKS serta jumlah tabungan yang tidak diharuskan dalam jumlah besar merupakan kekuatan atau kelebihan pada LKS yang ada di Pekalongan.

Kelemahan yang ada pada LKK yaitu tidak adanya pelayanan yang menggunakan sistem jempot bola dan harus menyimpan dalam jumlah besarlah yang menjadikan para pedagang tidak menggunakan. Dan kelemahan yang ada di LKS yang ada dipekalongan adalah banyaknya BMT yang tumbang membuat kepercayaan masyarakat berkurang serta tidak adanya ATM dan jumlah bagi hasil yang besarlah yang membuat pedagang belum menggunakan semua layanan yang ada pada LKS yang ada dipekalongan.

dari data yang saya dapatkan dilapangan masyarakat memilih menabung di LKS sebagai alternatif layanan bank konvensional hanya sebatas menabung jarang yang mengajukan pinjaman karena margin bagi hasil di LKS lebih besar dari pada margin bunga pada bank konvensional. Salah satu alasan masyarakat tidak meninggalkan layanan pada bank konvensional adalah karena adanya ketergantungan dari beberapa masyarakat yang menggunakan layanannya, diantaranya yaitu

keperluan transaksi keluar negeri yang lebih mudah serta fasilitas untuk melakukan tarik tunai yang lebih memadai dengan fasilitas yang lebih lengkap jika dibandingkan dengan LKS yang ada diPekalongan. Faktor yang telah dijelaskan menjadikan masyarakat termasuk dalam 2 jenis masyarakat yang menabung karena faktor intern dan ekstern, faktor intern sendiri termasuk pada faktor kepribadian sedangkan eksteren dari peran marketing dalam memasarkan produk dan layanannya di masyarakat.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data maka dapat penulis simpulkan bahwa. Analisis pilihan menabung pedagang pasar pekalongan antara lembaga keuangan konvensional dan lembaga keuangan syariah terdiri dari berbagai hal diantaranya: kelebihan yang ada pada LKK dan LKS lah yang membuat pedagang pasar pekalongan mau menggunakan jasa layanan keuangan. Faktor dari pihak LKS dalam pelayanan pengambilan tabungan secara langsung juga menjadi hal yang menjadi alasan kepada layanan LKS ini dipilih untuk dijadikan alternatif layanan dari bank konvensional. Sedangkan alasan dari tidak meninggalkan bank konvensional karena fasilitas yang lebih mudah didapatkan di berbagai tempat ketika akan melakukan tarik tunai.

B. SARAN

Setelah penelitian yang telah dilakukan oleh penulis di pasar Pekalongan, penulis memberikan saran yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pedagang Pekalongan, khususnya memiliki 2 layanan yaitu bank konvensional dan LKS supaya lebih mengoptimalkan setiap layanan yang didapat dari LKS, sebab rata-rata masih menggunakan layanan LKS sebatas untuk menabung padahal masih banyak layanan lain yang ada pada LKS untuk digunakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdallah, Muhamad. "Analisis Minat Menabung Pada Bank Syariah", dalam *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*. Vol. 3 No. 7, 1999.
- Agustianingsih, Eka. "Analisis Faktor yang Mempengaruhi dalam Memilih Menabung di Bank Syariah", dalam *Jurnal Elektronik*. Vol 5, 2013.
- Ahmad, Mustaq. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Pustaka Al Kausar, 2001.
- Al-Arif, M. Nur Rianto. *Dasar-dasar Pemasaran Bank Syariah*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Ali, Zainudin. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika, 2008.
- Andespa, Roni. "Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah", dalam *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*. Vol. 2. No. 1, 2007.
- Antonio, Muhamad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2008.
- Ash-Shiddieqy, T. M. Hasbi. *Pengantar Fiqh Muamalah*. Cet. II. Jakarta: Bulan Bintang, 1984.
- Astuti, Tri. "Pengaruh Persepsi Nasabah Tentang Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Menabung Nasabah", dalam *Jurnal Nominal*. Volume II Nomor I, 2013.
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial & Ekonomi*. Jakarta: Kencana Perdana Media Group, 2013.
- Darmawi, Herman. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2012.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: CV Diponegoro, 2005.
- Fathoni, Abdurrahmat. *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006.
- Gianini, Nur Gilang. "Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan *Mudharabah* Pada Bank Umum Syariah", dalam *Jurnal Accounting Analisis*. Vol 2. No 1, 2013.

- H, Haroni Doli. "Analisis Minat Menabung Masyarakat Pada Bank Muamalat", dalam *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*. Vol. 1. No 1 Desember 2012.
- Hadi, Sutrisno. *Metodologi Research 1*. Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi UGM, 1984.
- Huda, Nurul. *Baitul Mal wa Tanwil*. Jakarta: Amzah, 2016.
- Indriani, Via. "Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pedagang dalam Memilih Lembaga Keuangan Syariah Mikro dan Memilih Produk Pembiayaan *Musyarakah*". Skripsi. UIN Raden Intan Lampung 2018
- Kasiran, Moh. *Metodologi Penelitian Kualitatif Kuantitatif*. Malang: UIN Maliki Press, 2010.
- Mankunegara, Anwar Prabu. *Perilaku Konsumen*. Bandung: PT Revika Aditama, 2005.
- Marlius, Roni. "Pengaruh Bauran Pemasaran Jasa Terhadap Minat Nasabah dalam Menabung". *Jurnal*. Vol. 3 No. 1. April 2016.
- Muhamad. *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Muhammad. *Bank Syariah Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005.
- Mulyana, Deddy. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2008.
- Nurhayati, Sri. *Akuntansi Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat, 2014.
- Pratiwi, Dita. "Analisis Minat Menabung Masyarakat", dalam *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*. Vol. 1 No. 1, 2012.
- Sahara, Ayu Yunita. "Analisis Pengaruh Inflasi", dalam *Jurnal Ilmu Manajemen*. Vol 1. No 1. Januari 2013.
- Sodik, Muhamad Adi. "Faktor yang Mempengaruhi Masyarakat Memilih BMT". Tugas Akhir. Metro: STAIN Metro 2010
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2009.
- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia, 2012.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2013.

Suprayitno, Eko. *Ekonomi Mikro Perspektif Islam*. Malang: UIN Malang Pers, 2008.

Wahab, Wirdayani. “Pengaruh Tingkat Bagi Hasil Terhadap Minat Menabung di Bank Syariah”, dalam jurnal ekonomi bisnis Islam. Volume 1. No. 2. Juli 2016.

Yupitri, Evi. “Analisis yang Mempengaruhi Nonmuslim Menjadi Anggota Bank Syariah”, dalam Jurnal Ekonomi dan Keuangan. Vol. 1. No 1. Desember 2012.